

## 商談会直結型 販路拡大プロジェクト 「成果発表講演会・表彰式」の開催について

これまで神戸商工会議所では、多様なジャンルのバイヤーを招聘した個別商談会を開催してきたが、今年度は新たな試みとして、事業戦略・商品ブラッシュアップ・広報戦略などのワーキングセミナーと商談会が一体となった「販路拡大プロジェクト」を開催している。

本プロジェクトを通して、売上の増加・商品の新聞掲載・参加者同士のコラボ商品開発等、続々と成果が現れ始めており、その成功の要点を共有し、売上増加や販路開拓に悩みを抱える事業者の問題解決に活かすことを目的に「成果発表講演会」を開催する。

### ■事業内容

- 事業名 : 商談会直結型 販路拡大プロジェクト 成果発表講演会・表彰式  
■内容 :

#### 1. 成果発表

成果を残した参加者と講師が登壇し、対談形式で「成果を出せた要因」について深掘りする。成果を出す為の手法を明らかにし、講演会参加者に共有する事で、販路開拓のヒントを与える。

<登壇予定事業所>

- ①華-Yakuzen 【自社商品の強みに気付く事で、バイヤーへの商品提案力が高まり、月次売上が10倍に】
- ②(株)有馬芳香堂【プレスリリースの書き方を改善する事で、新商品の新聞掲載を実現】
- ③その他 各種成果が出た事業所

#### 2. 表彰

全てのセミナーに参加した受講者や、参加した事で成果が出た約20事業所を表彰予定。

### ■開催概要

- 開催日 : 2024年2月27日(火)14:00~16:00  
開催場所 : 〒650-0044  
神戸市中央区東川崎1丁目8番4号 神戸市産業振興センター10F  
対象 : プロジェクト参加者/自社で製造・企画した商品をお持ちの事業所  
参加費 : 無料  
申込方法 : URL<https://questant.jp/q/01O38AV6> /QRコードいずれかより申込み  
定員 : 60名(先着順)  
申込締切 : 2024年2月16日(金)17:00  
※定員に達し次第、締め切り



### ■添付資料

- ①成果発表講演会チラシ
- ②商談会直結型 販路拡大プロジェクト 全体案内チラシ

以上

# 商談会直結型 販路拡大プロジェクト 開講スケジュール

販路拡大への正しい進め方と商品のブラッシュアップを専門家がレクチャー、「自己分析」と「客観的な目線」との差を埋めるため、大切なポイントを説明します。

時間	場所	対象者
14:00~16:00	神戸市 産業振興センター <small>(場所は当日の案内指示板をご覧ください)</small>	自社で製造・企画した商品をお持ちの企業で、全日のセミナーに参加する意欲をお持ちの方

## 事業戦略クール

第1回

セミナー参加希望者対象

事前セミナー

8/22(火)

先着100名  
(1社2名まで)

セミナー参加希望者を対象に、「販路拡大プロジェクト」の詳細を説明いたします。

第2回

第3回

第4回

グループワーク

9/5(火)・9/12(火)・9/19(火)

グループワークを通して、自社分析・顧客分析を行い、自社の強みを再発見・整理していきます。

第2回 自社を分析する(3C分析・SWOT分析)

第3回 STP分析・マーケティングミックス・バリューチェーン

第4回 前2回の結果をまとめて、自社のアピールポイントを整理・構築



## 広報戦略クール

第5回

販路拡大セミナー

10/17(火)

SNS、プレスリリース、広報についてのセミナーを開催。

- 適切な広告媒体の選定方法
- SNSの選定方法
- 安価で広報するには？
- 時代に合った広報戦略
- プレスリリースの書き方

第6回

広報の実践

11/7(火)

- プレスリリースの手順と送り先名簿の配布
- 広報活動の実施
- SNS広告の実践

第7回

商談会準備講座

12/5(火)

- 現役バイヤーの目線を想定し、注目ポイントを解説

2024年1月頃(予定)

高級スーパー

ギフト会社

商社

等

## 大商談会開催!

高級スーパー・

ギフト会社・商社等の各種バイヤーへ  
直接PRするチャンス!

※第1回からの全セミナー参加者優先商談

第8回

2024年

2月頃(予定)

## 表彰式・講演会開催!

※事例発表や大きな改善があった商品等を表彰します

大商談会直結型  
販路拡大プロジェクト

# 成果発表講演会

日経MJへの  
掲載を実現!

LEVEL UP!

ココだけの  
売上UPの秘訣が  
聞ける!

商品の  
月次売上が  
10倍に!

2024年2月27日 火

START  
14:00

CLOSE  
16:00

## program 1 成果発表

セミナー受講者と黒田講師の対談形式で、  
小規模事業者の販路拡大の秘訣を公開!

販路拡大プロジェクト講師  
four-plus. 黒田ユキ氏 (中小企業戦略プランナー)

※登壇する受講者は当日発表いたします。

## program 2 各賞の発表

各賞の発表と事業者コメント

セミナーに積極的に参加を頂いた受講者や、参加した事で成果が出た  
受講者を表彰します。プロジェクトを通して、商品や考え方がどのように  
変化したのかを、講演会参加者に共有して貰います。

# 大商談会直結型 販路拡大プロジェクト 成果発表講演会

参加  
無料

販路開拓、商品開発、広報戦略、SNSの有効活用方法など、事業所様の抱えるニーズや問題を解決する為、商品・自社分析から商談会迄の一連のスキームをトータルで支援する、大型プロジェクトを開催いたしました。昨年8月から今年の1月迄、約半年間で計7回のセミナー（各回宿題付き）+商談会という厳しい内容と日程でしたが、多くの方に積極的に参加して頂けました。



LEVEL UP!

## 事業戦略クール

## 広報戦略クール

## 大商談会開催！

第1回

事前  
説明会

第2回

グループワークを交えて、  
自社分析・顧客分析を行い、自社の強みを  
整理・再発見

第3回

第4回

第5回

適切な  
広告戦略の  
立案方法

第6回

広報の  
実践

第7回

商談会  
準備講座

高級  
スーパー

ギフト  
会社

百貨店  
など

※全7回のセミナーに参加した事業所様を優先案内

受講者の声

月間の売上がセミナー前の  
約10倍になりました!!

華-Yakuzen 様

セミナーへの参加により、①自社商品の強みを理解する事で、バイヤーへの提案力向上と、②バリューチェーン分析を通じて適切な売価設定の考えた方が身に付きました。これらの実践により、スーパーからの受注が増え、適正利益を確保した上で、月の売上が10倍に増やす事が出来ました。



月次売上  
10倍

受講者の声

商品PRの考え方が、  
根本から変わりました!

有馬芳香堂 様

以前は、商品の良さのみに焦点を当てたPRに注力していましたが、プロジェクトに参加し黒田講師の話を聞く事で、企業全体の分析や、ターゲット設定の重要性に気付きました。これらをプレスリリースにも含める事で、記者の興味を引き、「つい、続きが読みたい!」と感じさせる文章を作成するスキルが向上しました。その結果、新商品が日経MJに掲載されました。



講師コメント

非常に宿題も多く厳しい講座を実施しましたが、  
粘り強く熱い気持ちを持った事業者が多く、  
一定の成果を上げる事が出来ました。

事業の始め方や、定価設定等の基本的な疑問を解消するセミナーが少ないのが現状です。本プロジェクトは自社分析から販路拡大、メディア露出まで基本的な事も詳細に教えました。グループワークを通して、他社と比較が出来た事も成果に繋がった要因だと思います。最後まで駆け抜けてくださった、事業者の生の声をぜひ聞きにきてください。



four-plus.

中小企業戦略プランナー 黒田ユキ氏

ギフト会社にてバイヤー、営業企画の経験を積み、販売、開発、広報の知識を活かして独立。その後、食品メーカー等の売上増や、社内環境向上に尽力。また、神戸商工会議所で事業戦略のエキスパートとして、コンサルティング事業に従事。

会場 神戸市産業振興センター/10F レセプションルーム (〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4) ・JR「神戸」駅より徒歩約5分 ・阪神電鉄「西元町」駅より徒歩約6分  
・神戸高速鉄道「高速神戸」駅より徒歩約8分

申込方法 右記URLまたは、ORコードよりお申し込み下さい。 <https://questant.jp/q/01O38AV6>  
※ご入力いただきました個人情報本セミナーの運営ならびに神戸商工会議所の事業活動に使用します。

申込期限 2024年2月16日(金) 17:00 対象者 自社で製造・企画した商品をお持ちの小規模事業者 定員 60名(先着順)

お問合せ 神戸商工会議所 中央支部 TEL/078-367-3838 営業時間/9:00~17:15



主催/神戸商工会議所