令和2~4年度 首都圏県産品販路開拓業務

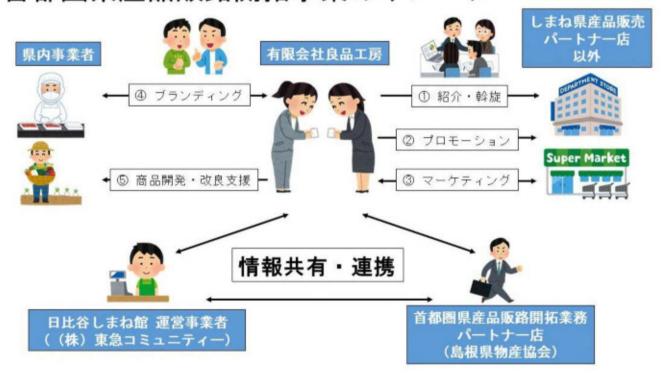
事業のご案内

2021年6月(有)良品工房

事業の概要 日比谷しまね館、県物産協会 店以外)の開拓を進めます。

日比谷しまね館、県物産協会と連携して東日本の販路(パートナー店以外)の開拓を進めます。

首都圏県産品販路開拓事業のイメージ



良品工房のご紹介 地域産品を専門に、小売・卸・商品づくりを行っています。今年で28年目の会社です。

会社名	有限会社 良品工房	
代表者	白田 典子	
設立	1994年8月	
事業内容	・小売事業 直営店「ニッコリーナ」(JR東日本東京駅構内)の運営 ・卸売事業 首都圏を中心に約150店舗への商品卸 ・コンサルティング事業(商品・売り場づくり、自治体・団体の受託事業)	
所在地	〒167-0053 東京都杉並区西荻南2-6-5	
電話番号	03-5346-0443	
НР	https://www.iimono-pro.com/	
直営店オンラインショップ	https://nicolina.shop/	

本事業で実施する内容

良品工房による

主に良品工房の取引先(首都圏の 高質スーパーやセレクトショップが 中心)に商品提案を行います。

ニッコリーナでの島根フェアの開催

エントリー事業者の商品を中心に、年度内に3回、テーマを変えてニッコリーナの店頭で島根フェアを開催します。

アンテナショップでの個別商談

バイヤー(良品工房取引先以外も 含む)を日比谷しまね館に個別に 招聘し、商品を見ながら商談。

商品改良・開発の アドバイス

販路に合わせた商品改良や、新商品の開発のご相談に乗ります。また、食品表示についてもアドバイスします。

オンライン商談会

スーパー、百貨店、飲食店など多様な業態のバイヤーとのオンラインで直接商談いただきます。事前研修会、良品工房による当日のアテンドもあるので安心です。

バイヤーや売り場の声の フィードバック

バイヤーや販売員からの商品に対する意見や感想を集め、各事業者に フィードバックします。今後の営業や商品開発のヒントが得られます。

※商談成立後、お取引は良品工房帳合の必要はありません。バイヤーの要望によってご対応ください。

令和2年度の成果

成果指標	令和2年度		
	数値目標	実績数値	達成率
①販路の開拓・拡大につながった県産品数	210品目	217品	108%
②販路の開拓・拡大につながった県内事業 者数	55社	51社	92.7%
③島根県産品の仕入れ額	3,200万円	16,835,442 円	52.6%
④受託者の島根県内の取引事業者数	70社	58社	82.9%

[※]数値目標は新型コロナウイルスの影響が出る前に設定されたものとなります。

令和3年度実施予定内容

項目	対象事業者•商品	実施時期
良品工房による営業代行	・エントリーした全事業者とその商品 ・年度内に少なくとも1回以上はバイヤーへ商品情報を提供します	年度内随時
アンテナショップでの 個別商談	・アンテナショップに出品している事業者・エントリー事業者でアンテナショップに出品が無い場合、バイヤーのニーズに合わせ資料で商品をご紹介します	7月以降随時(緊 急事態宣言の期 間外)
オンライン商談会	・オンライン商談会へ参加申し込みをした事業者のうち、バイヤーから指名のあった 事業者	8月、1月(予定)
ニッコリーナ 島根フェア	・エントリーいただいた事業者の商品から、テーマに合うものについてお声がけさせて いただきます。テーマはエントリー事業者の商品を中心に設定します	6月(実施済み) 11月、1月(予定)
商品へのアドバイス	・ニッコリーナや良品工房帳合で販売する商品については全て食品表示の確認を行い、修正事項があればフィードバックします・商品の開発や改良について、エントリー事業者は随時電話やメールで相談可能	随時
フィードバック	・エントリーした全事業者とその商品	年度末

皆様のエントリーお待ちしております!

◆エントリーの様式は下記からダウンロード可能です

https://www.pref.shimane.lg.jp/industry/syoko/sangyo/sanhin_ikusei/syutoken_hanrokaitaku/index.html

◆お問い合わせは下記までお願いします 有限会社 良品工房 白田(はくた)さやか 宛

※「島根県の事業で」とお伝え頂けるとスムーズです。

TEL 03-5346-0443

shimane@nicolina.jp

平日 9:00~17:00