

# 首都圏 県産品 販路開拓事業 エントリー事業者 募集！

エントリーすると  
こんなことができます

- 首都圏の小売店等への商品提案  
※良品工房による営業代行
- 特設商談サイトへの掲載  
※詳細は裏面をご覧ください

## 対象事業者

島根県内に主たる事業所又は  
工場を有する食品等製造事業者

## 応募方法

別紙『出品申請書』に必要事項を記入し、  
(有)良品工房までメールにてお申込みください。  
※しまねブランド推進課のHPに  
参加申込書のエクセルデータを掲載しています。

募集締め切り 第1期：令和2年8月31日（月）

〈わたしたちが販路開拓のお手伝いをします〉

## （有）良品工房 代表 白田典子

結婚を機に広告代理店を退職し、家事や育児に専念していた主婦時代に機会を得て、  
1994年良品工房を設立。独自の方法による地域商品の商品評価、モニター調査を事業化。  
百貨店、商業施設などの食品小売業をクライアントに、アドバイザーや売り場づくりの  
提案も行う。石川県のぶどう「ルビーロマン」のブランディングほか、全国各地での  
講師・審査員・アドバイザー多数。

【良品工房の主な業務】 ●地域食品の企画・販売（卸取引先約150店舗）  
●直営店・東京駅「ニッコリーナ」の運営 ●地域商品・小売店MDのコンサルティング等



ニッコリーナ エキュート東京店



小林竜也



星川美穂



白田さやか

【申し込み・問い合わせ先】 有限会社 良品工房 （担当 白田さやか・小林竜也）  
電話：03-5346-0443 メール：[shimane@nicolina.jp](mailto:shimane@nicolina.jp)

# 首都圏 県産品 販路開拓事業 実施内容

## 1. 営業代行

営業代行では下記のような販路開拓を行います。

- ・良品工房取引先等への商品提案（愛知県以東の小売店ほか）
  - ・アンテナショップ日比谷しまね館にバイヤーを招いて商談の実施
- ※お取引は良品工房の帳合とは限りません

## 2. 特設商談サイトへの掲載

バイヤーと企業の商談支援サービス「あきnow」に【おいしい島根】特設サイトを開設し島根県の地域産品をPR致します。

掲載を希望する事業者様の企業情報と商品情報を掲載致します（1社3商品まで）。

※「あきnow」にはバイヤー約 500名が会員登録しています。

特設サイトTOPページのイメージ



準備中

商品紹介ページのイメージ



商品紹介ページには  
代表者や担当者氏名、  
連絡先などの情報も  
掲載します

商品登録～掲載の流れ

FCPシートと  
掲載画像を  
提出

商品登録  
※良品工房が  
行います

IDと  
パスワードを  
連絡  
※企業情報や  
商品情報を  
自社で管理  
できます

バイヤーから  
問い合わせが  
あつたら  
直接商談を  
行なって  
ください

※本事業では販路開拓の成果を取りまとめております。  
商談結果のヒアリングにご協力下さい。

### ●画像の送付について

販路開拓を希望する商品の「FCPシート」と「画像」を参加申込書と共にメールに添付して下さい。

※画像が多い場合はメールで小分けで送るか、ファイル転送サービスでご送付下さい。

- (1)販路開拓希望商品 [①商品正面、②商品裏面（一括表示と栄養成分表示が読める画像）、③ありましたら調理画像など]
- (2)特設商談サイト掲載商品 [上記①～③に加え、④企業紹介画像（代表者、または従業員の皆様）、⑤製造工程の画像]