

販路開拓勉強会・商談会

参加費
無料！

町内で特産品等を取り扱う事業者の成長市場への販路開拓等を支援するため、販路開拓勉強会及び商談会を開催します。また、希望する事業者には、専門家による個別相談を実施します。

あなたも新たな販路を開拓して稼ぐ力を身につけませんか。ご参加をお待ちしております！

■ 勉強会 ※各回のみのご参加も可能です。

	日時	テーマ	場所
第1回	令和7年12月16日（火） 13:30～15:30	・販路開拓の基礎知識 ・魅力的な商談カルテの書き方	オンライン ※大子町役場行政棟2階大会議室での配信も行います。
第2回	令和8年1月13日（火） 13:30～15:30	・商談会で聞かれること・話すべきこと ・商談後のフォローアップで成約を勝ち取る	大子町役場行政棟2階大会議室 ※オンライン参加も可能です。

★商談会への参加を希望する場合には、やむを得ない場合を除き第1回と第2回の勉強会に必ずご参加ください。

■ 商談会

日時	令和8年2月13日（金）9:00～15:00（予定）
内容	様々な分野のバイヤー4人を招き、商談会を開催します。 また、前日2月12日（木）に、バイヤーによる商談会参加事業者の事業所等への現地視察を行う予定です（希望者のみ）。
場所	大子町営研修センター DAIGO HALL
定員	10者程度

※原則無料ですが、商談会に持参する商品に関する費用等は各社負担になります。

■ 個別相談について ※個別相談のみの実施も可能です。

明確な販路開拓に関する課題がある事業者や商談会後のフォローアップを希望する事業者は、専門家による個別相談を受けることができます。日時や場所、方法については、個別相談の希望者と相談の上決定します。

■ 対象者

勉強会・個別相談：特産品等を取り扱う町内の小規模事業者（※）

商談会：加工食品を取り扱う町内の小規模事業者

※製造業その他 従業員20人以下

商業・サービス業（宿泊業及び娯楽業を除く。） 従業員5人以下

■ 講師紹介



有限会社永瀬事務所

代表取締役（編集発行人）永瀬 正彦 氏

東京都出身。慶應義塾大学・経済学部卒業後、株式会社リクルートに入社。『とらばーゆ』『B-ing』や新卒向け求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。平成11年に有限会社永瀬事務所を法人登記。平成20年に『バイヤーズ・ガイド』を創刊し、編集発行人に就任。平成20・21年度は経済産業省『にっぽんe物産市』の中央事務局として活躍。現在、中央省庁、地方自治体等の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。

日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり15周目に入っている。好きな食べ物は、がんもどきとホルモン。

■ 申込み

次の参加申込みフォームからお申し込みください。

https://apply.e-tumo.jp/town-daigo-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=80700

申込期限：12月15日（月）17:00

※申込みフォームからの申込みが困難な場合には問合せ先までご連絡ください。



■ 問合せ

大子町 観光商工課（担当：吉成）
〒319-3521 大子町大字北田気662番地
電話：0295-72-1138（直通）
E-mail：kankou@town.daigo.lg.jp