主催／沖縄県農林水産部流通・加工推進課

令和8年度県産農林水産物活用連携支援事業 第2回集合研修

テーマ 沖縄で売る。でも、買うのは誰？

～県民・観光客・インバウンドに選ばれる、6次化商品の売り場・売り方・ブランディング～

日時：12月22日(火)14時～16時【会場+オンライン】

申込期限
12/21(月)
17時

会場： 沖縄産業支援センター３階３０３(大会議室)

（那覇市字小禄1381番地1）

右記のQRコードを読み取り、申込フォームよりお申込みください。

「おいしい」「品質がいい」「素材にこだわっている」。どれも大切ですが、バイヤーやお客様にとっては、選ぶ前の当たり前です。道の駅や 土産店の棚には、同じように「沖縄産」を名乗る商品が並んでいます。 しかも、沖縄で売っていても、買ってくれるのは県民だけではありません。国内の観光客、そして台湾・韓国・香港などから訪れる外国人観光客も、大切なお客様です。

本セミナーでは、売り先から考えて、売り場・売り方・ブランディングを一続きで整理します。道の駅・土産店・自社店舗・ECな ど、沖縄の売り場ごとの具体例を交えながら、小さな事業者でも明日から取り組めるポイントをお伝えします。

主な内容

- 『素材の良さ』のその先へ：バイヤーが当たり前と感じることと、選ぶ理由になること
- 売り場ごとに変わるお客様と売り方：道の駅・土産店・空港・自社店舗・EC
- 県内で売っても、買うのは県民だけじゃない：観光客・インバウンドに選ばれる伝え方
- 知られていない素材や商品を手に取ってもらう工夫
- 売れている会社は何をしているか：小さな事業者でもできる自社ブランドの考え方

対象者

- 県産の農林水産物を使って加工品をつくって売っている方・これから売る方
- 商品を売り場で手に取ってもらえないと感じている方
- 6次産業化や加工品づくりを支援している方(普及員・支援機関の方など)

講師紹介

今川 雄太 氏



マリンポートパートナーズ株式会社 代表取締役

花王株式会社でマーケティングと販路開拓に携わり、台湾駐在を経て、2019年に沖縄でマリンポートパートナーズを創業。県内外の企業の商品開発・販路開拓・インバウンドマーケティングを支援。浦添市港川でカフェ兼セレクトショップ「THE PORT OKINAWA」を運営。
中小機構 国際化支援アドバイザー。

問合せ
県産農林水産物活用連携支援事業 事務局
株式会社アール・ピー・アイ内 【担当：佐脇・山城】
☎098-917-6328 ✉oki6@rpi.co.jp