

6次産業化実践研修会

～「強みの活かし方」と「都市部の売れ筋」を理解する～

三重県産の農林水産物・加工食品などの魅力向上による県内事業者の付加価値創出をめざして、ブランド化・販路拡大に向けた実践的な知識を学んでいただくため、下記のとおり「6次産業化実践研修会」を開催します。

「自社商品の強みを活かしたブランディング」の方法を学ぶとともに、都市部での販売拡大に向けた「バイヤーの目線で売れ筋商品のトレンド」を解説いただきます。

ぜひお気軽にご参加いただき、今後の取組にご活用ください。

参加費
無料

日時：2026年9月1日（火）14時～16時（受付開始：13時45分）

※終了後、会場限定で個別相談会（事前申込制）を実施します

会場：三重県総合文化センター 男女共同参画棟2階 セミナー室A
（津市栄町1-891）

※Zoomでのオンライン参加も可能です

定員：会場50名・オンライン50名（申込先着順）

ブランド化・販路拡大
に直結する内容です！

プログラム

①商品の強み・ストーリーを生かしたブランド化の手法

宮崎 政喜氏（M's FACTORY合同会社 代表）

- ・自社商品の価値を再発見し、消費者に魅力を伝えるために必須である「ブランド化」のノウハウを身に付けていただきます。



②バイヤーによる売れ筋商品のトレンド解説

緒方 充洋氏（株式会社アクアプランネット地域プロモーション事業部統括マネージャー、伊勢志摩マルシェ 店長）

- ・三重県などの商品を取り扱うアンテナショップのバイヤーから、「売れ筋商品のトレンド」をもとに、販売を伸ばすポイントを解説いただきます。

③個別相談会【会場限定・事前申込制】

※個別相談会の参加希望者が多い場合、後日、個別にご対応する場合がございます

※講師の情報は裏面に記載しています

◇参加方法

- ・申込フォーム（<https://questant.jp/q/NDXB1D4A>）をクリックするか、右の二次元コードを読み込み、お申し込みください。



主催
三重県

【お問合せ】株式会社三十三総研：長井
※三重県の業務委託（令和8年度）を受け、実施しています

TEL：059-351-7417
FAX：059-351-7066

①商品の強み・ストーリーを生かしたブランド化の手法

宮崎 政喜氏（M's FACTORY合同会社 代表）

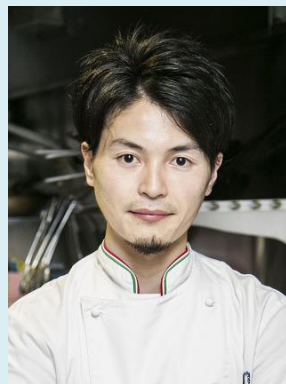
出身は岐阜県、事務所は東京品川。10代続く農家のせがれとして生まれる。料理人でありながら経営学・企画開発を得意とする。

飲食店舗・加工施設の新規開業支援は300店舗以上。飲食店舗の経営再生も行い、80店舗以上の飲食店を赤字から黒字に再生する。

料理人としてはイタリアの本場2星レストラン『ristorante DA CAINO 〜トスカーナ州モンテメラーノ〜』出身である。

市町村や各機関からの依頼にて道の駅やアンテナショップも数多く手掛ける。

計数管理から料理のレシピ指導、デザインプロモーションまでワンストップで、日々支援を実施している。



②バイヤーによる売れ筋商品のトレンド解説

緒方 充洋氏

（株式会社アクアプランネット地域プロモーション事業部 統括マネージャー、伊勢志摩マルシェ 店長）

東京・日本橋室町の三重テラスで、10年間店長として在籍。

三重テラスに関する三重県との業務委託契約終了後、2024年3月に新宿にある新宿サブナードに東海アンテナショップ「伊勢志摩マルシェ」をオープン。

伊勢志摩マルシェでは、店長兼統括マネージャー及びバイヤーを兼任。

新宿の「伊勢志摩マルシェ」で、食品や伝統工芸品をはじめとした特産品販売を通じて、東海三県の魅力を直接お客様にお伝えしている。東海三県のたくさんの魅力を伝え、これからも東海三県を盛り上げていくことに、やりがいを感じている。



開催後のフォローアップ

・6次産業化などによる自らの経営改善について、専門家の相談対応を希望する方には、「地域資源活用・地域連携サポートセンター」事業をご案内します。

（決算書・申告書等を確認したうえで、専門家派遣の可否を決定します）

今後の事業イメージ・
解決したい課題・お悩み



研修会での
アンケート結果



課題に
応じた
サポート



◇参加方法

・申込フォーム（<https://questant.jp/q/NDXB1D4A>）をクリックするか、右の二次元コードを読み込み、お申し込みください。



主催
三重県

【お問合せ】株式会社三十三総研：長井
※三重県の業務委託（令和8年度）を受け、実施しています

TEL : 059-351-7417
FAX : 059-351-7066