

実績

多数の有名企業・店舗のバイヤーがパートナーとして参加

2,000社



### BtoG向けサービスも行っています



大手企業・自治体との連携実績多数。オリジナルカタログ発行や地域ブランディングにも活用されています。

まずは無料でご相談ください

生産者・食品メーカー様の取り扱う商品を、専門家が無料でオンライン診断いたします。



詳しくはこちら



補助金を活用したサービスのご案内やサポートもしています。補助金の申請から効果的な活用まで、弊社がアドバイスいたします。

販路開拓に賢く活用!



詳しくはこちら

## 無料オンラインセミナーを開催しています

食の地方創生

### 農家と食品メーカーの全国流通(販路開拓)をかなえるセミナー

バイヤーとの接点を増やしたい商工会議所様、自治体様、銀行様、地域商社様、食品メーカー様、農家様へ

#### セミナー内容

- 首都圏での催事開催による販路開拓
- 商品開発の伴走支援
- バイヤーマッチング支援等の事例

#### 対象

商工会議所様、自治体様、銀行様、地域商社様、食品メーカー様、農家様

#### 講師



久積正道 (マーケティングセバスチャン株式会社 代表取締役)  
1977年生まれ。中央大学大学院 戦略経営学科卒業。  
MBA/経営修士。

#### 開催日時

2026年5月19日(火)  
13:30~14:30 ※13:20から入室可能

#### お申込み方法

下記フォームからお申し込みください。お申し込みいただきました方に、事務局よりZoomアドレスをメールにて送らせていただきます。



お申し込みフォーム

お問い合わせ 創業90年目を迎えました  
K・Pクリエイションズ株式会社  
〒880-0803 宮崎県宮崎市旭1-6-25

TEL 0985-24-4155  
FAX 0985-24-1512  
E-mail. food@koyanagi.co.jp



https://www.koyanagi.co.jp



地域ブランディング商社  
マーケティングセバスチャン株式会社 東京都目黒区目黒2-6-14 Cells202 TEL03-6303-1103 FAX03-5434-5587

## 販路開拓に悩む食品メーカー様・生産者様必見!!

展示会に頼らず、都心バイヤー2,000人へ直接アプローチ  
月額38,000円から始める販路開拓サービス

地域を試食できる

# タメシヨク



試食

登録中の食品関連バイヤー  
2,000人に営業可能



商談  
成立



月々¥38,000で  
販路開拓が可能

都心のバイヤーさんに  
商品をPRしたい

こんなお悩みありませんか?

展示会での商談は  
経費がかかるので  
抑えたい

商品売り込む  
営業担当がない



バイヤーさんと  
会う機会がない

K・P CREATIONS  
Marketing and Creative Planning, a Division of Koyanagi Printing



BtoB向け

地域を試食できる

タメシヨク 試食



タメシヨクは、全国の食品メーカー・生産者様の商品を都心のバイヤーに“試食”してもらい、気に入ればそのまま商談につなげるBtoBサービスです。

- ✓ 食品関連バイヤー約2,000人が登録
  - ✓ 年4回、バイヤーへ商品を直接提案
  - ✓ バイヤー8名と商談
  - ✓ 営業・企画・制作まで伴走型で支援
- ※制作は別途かかります



<https://tamesyoku.com>



月額38,000円(1年契約)

営業担当者とバイヤーは、年に4回打ち合わせを行います

= 展示会1回分以下のコストで、継続的な商談機会

### サービス内容

		2026年			初年度：スタートUP								
		準備月	準備月	準備月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
準備月	販売戦略	○	○	○									
コンタクト戦略	メール配信				○			○			○		
	営業電話・訪問営業				○			○			○		
営業推進管理	伴走型面談	○	—	—		○			○			○	
成果	商談実施				○	○		○	○		○	○	

次年度継続

#### ① 準備月

- 1) 対象商品をチェックし、販売計画・告知計画を立案する  
=商品決定、配信先決定、販売戦略(※現在調整中)
- 2) タメシヨクWebに掲載  
(FCPシート、商品価格、メッセージ、訴求点、ツール、サンプルの対応/有償無償等)を協議・共有し販売準備



POINT マーケティング、打ち合わせをし、商品を把握する

#### ② 年に4回バイヤーにメルマガを送る 商品案内を送り商談依頼をする



POINT バイヤーと接点をつくる

#### ③ 年に4回生産者とバイヤーが打合せ・商談を行う 商談は8人のバイヤーと行う



POINT 3カ月に1回打ち合わせ

### オプションサービス

営業マンカタログ ¥120,000~



バイヤーが知りたいことだけをわかりやすく掲載

ブランディング、プレスリリース作成 ¥100,000~



### リアル展示会に出展



### SNS代行



### TikTok Shop



### ツール作成・撮影



### マーケティング

