

会社概要

社名 有限会社永瀬事務所 バイヤーズ・ガイド事業部
(Office Nagase Inc.)

経営理念 結(ゆい)
【結ぶ】
1. 作る人と買う人を結び、そして消費者と結ぶ
2. 地域と消費地を結ぶ
【結果】お客様の結果を常に最優先する
【結い】集団組織における相互扶助の精神

創業 平成5年1月1日
設立 平成11年7月30日

資本金 300万円

代表者 代表取締役 永瀬正彦

所在地 〒104-0032
東京都中央区八丁堀4-10-8 第3SSビル901

売上実績 5,653万円
(令和5年9月決算)

所属団体 一般社団法人 日本百貨店協会
一般社団法人 全国スーパーマーケット協会

主要取引先

官公庁、都道府県、市町村、商工会議所、
商工会連合会、商工会、金融機関など

事業内容

教育事業 講演、研修、相談会

メディア事業 WEBサイト、フリーペーパー

マッチング事業 商談会、現地視察、懇親会

マーケティング事業 催事、フェア

コンサルティング事業 自治体、金融機関、経済団体、
個別企業を対象

調査事業 47都道府県〈食のイメージ〉調査

海外販路開拓事業 講演、海外バイヤーを招聘した
商談会など

沿革

平成20年2月20日 有限会社永瀬事務所として
『スーパーマーケット・トレードショー』の
ガイドブックを創刊

平成27年12月11日 調査事業
『47都道府県〈食のイメージ〉調査』を
開始

平成30年4月16日 本社を東京都中央区八丁堀に移転



バイヤーズ・ガイド

有限会社 永瀬事務所

会社案内

皆様のお困り事が私たちのサービスの種です。
既存のサービス以外にも、「こんなことできませんか?」と
お気軽にご相談ください。

有限会社永瀬事務所 バイヤーズ・ガイド事業部

TEL: 03-6256-9494 FAX: 03-6256-9495

メールアドレス: info@buyersguide.jp

URL: <https://office-nagase.co.jp>

バイヤーズ・ガイドの取り組み

弊社では、経営理念となる“結”のもと
「作り手—事業者」と「買い手—バイヤー」を結んできました。

事業者とバイヤー双方にとって素晴らしい出会いとなるよう
商品の価値を【みかく】、商品の魅力を【伝える】、事業者とバイヤーを【つなぐ】
そして最終的に商品を【売る】ところまで、一貫通貫でお手伝いをしています。
今まで培ってきた独自の販路開拓ノウハウを最大限に活かし
事業者とバイヤー双方にしっかりと向き合い、ていねいに、商品と人との縁をつないでいます。



講演の様子

講演

事業者や指導員向けの販路開拓セミナー（1回完結型）

研修

本気で販路開拓継続集中講義（数ヶ月～1年、複数回）

相談会

事業者個別の課題に取り組みます



グループワークの様子

みかく

バイヤー視点による
“売れる商品”づくり
“モノ+コト”で
付加価値をつける

メリット

【事業者】商品力・売り込み力向上
【バイヤー】お客様に喜ばれる商材が増える

メリット

【事業者】消費者を知る、売上が上がる
【バイヤー】地域催事およびイベントの企画・運営

事業者自ら販売することで
“消費者を知る”
商品の魅力を
“消費者に知ってもらう”

売る

結

伝える

フリーペーパー・
WEBサイトで
出会いのチャンス
販路開拓の可能性を拡げる！

メリット

【事業者】商品を知ってもらえる機会が増える
【バイヤー】現地や相談会に行かなくても情報を知ることができる

メリット

【事業者】バイヤーに出会い、直接魅力を伝えられ、商品の課題に気づける
【バイヤー】事業者や商品と一度にまとめて出会える

“成約見込率平均6割以上”を
誇る商談会や
自然体で相互理解を深める
現地視察・懇親会

つなぐ

その他

海外販路開拓、調査・
マーケティング、コンサル
ティングで新たな市場
開拓を支援します。



WEBサイト

フリーペーパーと連動させ、商品情報を掲載します
<https://buyersguide.jp>

フリーペーパー

バイヤー向け商品情報冊子の作成、配布



小売店での秋田市フェア（秋田市）

催事・フェア

百貨店や高質スーパー、専門小売などでの
催事・フェアのお手伝いをします



商談会の企画・運営（愛媛県）

商談会

バイヤーとの商談の場を作ります

現地視察

バイヤーを連れて現地視察を行います

試食懇親会

バイヤーと気軽に話せる場を作ります



築地場外市場での実演イベント（松浦市）



現地視察（徳島県）



試食懇親会（宮城県）