

戦略産業雇用創造プロジェクト

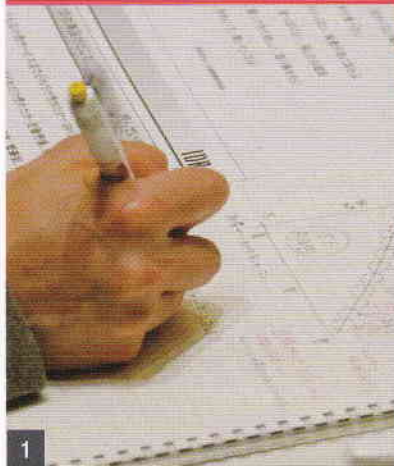
食クラスター

「フード塾」事業

2015年度



食クラスター
フード塾
 2015年度



1



2

9



3



4

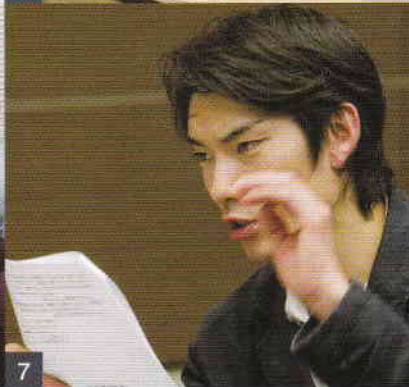


5

10



6



7



8

13

戦略産業雇用創造プロジェクト 食クラスター「フード塾」事業

北海道は食産業立国の形成に向けて、産学官金のオール北海道体制で「食」の高付加価値化を目指す食クラスター活動を展開中です。その活動の一環として2013年度よりスタートさせた人材育成事業が「フード塾」。

この「フード塾」は、道内各地域で食に携わるキーパーソンにマーケティング戦略を身につけていただくことにより、魅力ある商品（絶品）の開発に取り組むとともに、研修で構築したネットワークを活用し、地域のプロジェクトを展開して、「食クラスター活動」を、今後より一層推進させていくことを目的としています。



- 1 研修は全3回、札幌と東京で実施。全国的に活躍しているマーケティングや流通、ものづくりのプロ達を講師に迎えての充実した7日間。
- 2 講義は聞くだけでなく、参加型。塾生同士がアドバイスをしたりされたり、自然と一体感が生まれていく。最初は固かった塾生たちの表情も、だんだんと自信に満ちた笑顔に変っていく。
- 3 自社製品の紹介から研修はスタート。地域や「食」への思いが、次々と披露される。
- 4～8 塾生も講師もお互い真剣。講義や実習、グループ討議を重ねる中、数多くの気づきを得て、戦略やヒント、ノウハウを学びとっていく。
- 9 修了直後のフード塾3期生と講師・スタッフ陣。この場で得られた絆は将来に続いていく。
- 10 東京の研修では、実験型店舗など、工夫に満ちた流通現場の最前線を視察。
- 11 視察後は、どんなものが、どんな理由で気になったかを各自発表。ユーザー視点にたったモノづくりについて、実感を伴った理解を深めあう。
- 12 業種や年齢の違う者同士だからこそ、新鮮で刺激的な意見交換の場が出来上がる。
- 13 研修の集大成は自社の強みや課題を明らかにし、今後3カ年の計画づくりに取り組むこと。
- 14 各自、「フード塾」修了証を授与されて、研修は終了。自らの決意に立ち向かうには、現場に戻ってからこそが本番。
- 15 成果報告会や1・2期生との情報交換会、バイヤー相談会など、研修後もフォローアップ。

2015年度「フード塾」開催概要・スケジュール

フード塾（全7日間）

- 第1回：2015年 9月10日・11日 札幌市
- 第2回：2015年 10月21日～23日 東京都
- 第3回：2015年 11月19日・20日 札幌市

報告会（成果発表会）

- 2016年 1月13日 札幌市

「フード塾」研修は、全3回・7日間。多彩な講師陣による講義はもとより、首都圏の先進企業視察や演習、討議のほか、実際に受講される塾生ひとりひとりが「3か年計画」を作成するなど非常に実践的な内容。研修終了後も、講師陣によるフォローが行われます。

2015年度 食クラスター「フード塾」 カリキュラム

※講師敬称・略

第1回:9月10日(木)・11日(金) 札幌2日 【絶品マーケティングの基本と商品開発・営業戦略】

DAY 1

9:30-10:30	オリエンテーション: フード塾の狙いと進め方、自己紹介	橋本佳往
10:30-12:00	講義: なぜ、絶品マーケティングなのか —この塾の目的—	三浦功
13:00-14:30	修了生スピーチ: 1期生代表による、 修了後の取組成果等の発表	北日本フード(株) 酒井秀彰 (株)ほんま 出田早苗
14:45-16:15	講義と演習: 地域絶品 マーチャンダイジング —わかりやすい地域絶品づくりの進め方—	佐竹嘉廣
16:30-18:00	講義: ヒットの法則 —売るための戦略〜編集者・メディア視点から—	村澤規子

DAY 2

9:00-10:30	講義: チャンネル戦略 —価値伝達と価値創造のチャンネル—	三浦功
10:45-12:15	講義: 営業戦略の実務 —営業強化法5か条—	吉川京二
13:15-14:45	講義: 「どさんこプラザ」のマーケティング	どさんこプラザ札幌店長 吉岡史世
15:00-16:45	講義と演習: 我が社の中期マーケティング 3か年計画 —企業分析とSWOT分析—	吉川京二
16:45-17:15	講義: 東京視察での見方・考え方	橋本佳往

塾生の気づき・コメント

売れたら商品、売れないものは製品。市場調査は身近にあり、その気で「見る」ことが大切と知りました。

普段の買い物で商品を買った理由をその都度考えるようになりました。人の買い物も気になります。供給側として、今まで考えてこなかった、新しい気付きです。

商品に対する見方は女性と男性で大きく違い、「今だけ、ココだけ、アナタだけ」が人を動かす。女性をターゲットに、女心を揺さぶる商品づくりがしたいです。

「モノ」を売るより「コト」を売る。「わぁ！うれしい！ありがとう！」の共感を生みだしたいです。

すべてのコスト負担は消費者、解決策は消費者が持つ、解決力は自分にしかないのだと思知りました。

お客様は進化する！この事実気付かない振りをして、現状・歴史に満足していたと思います。

同じ商品でも、パッケージやサイズ、売り場所などで、売れ行きが全く違うことに驚きました。

自社の強みと弱みをしっかり洗い出し、具体的に解決策をたてて、取り組みたいです。



第2回:10月21日(水)～23日(金) 東京2泊3日 【流通現場視察／マーケティング実務の習得】

DAY 1

11:00-12:30	講義: 売れる地域産品に求められるもの	(株)オフィス内田 内田勝規
12:30-15:00	現地視察Part1: 最新商業施設と地域産品ストア視察 新丸ビル「日本のご馳走 えん」/ 東京駅「ニッコリーナecute店」	佐竹嘉廣 橋本佳往
15:00-16:45	講義: マーケティングの本質とブルーオーシャン戦略	大寺規夫
17:00-18:45	講義: 農商工連携の取組み実践	(株)オハラ 小原繁

塾生の気づき・コメント

人の話を聞く、めげない、日々の積み上げができるなど、成功する人の秘訣が印象に残りました。

小食分け、やわらかいもの、薄味、健康志向をキーワードとして、女性目線で商品を考えていこうと思います。

6次産業化と農商工連携の違いに気づきました。首都圏で売る事ばかり考えていましたが、メジャーなものを地元で販売するという考え方は新鮮でした。

DAY 2

9:50-15:00 **現地視察Part2:**
最新の流通現場を視察
フードストア「あおき」東京豊洲店/
日吉東急avenue/
ザ・ガーデン池袋店
佐竹嘉廣
橋本佳往

15:00-16:30 **講義:**
視察の感想と意見交換
佐竹嘉廣

16:45-18:15 **講義:**
品質管理の重要性
一食の安心・安全性への取組み
太子食品工業(株)
工藤卓男

DAY 3

9:00-15:00 **グループ討議:**
SWOT分析事例研究と個別指導
講師全員

15:10-15:50 **宿題解説:**
3か年計画づくりの説明
吉川京二

16:00-17:30 **講義:**
通販・ネット通販戦略
(公社)日本通信販売協会
柿尾正之



塾生の気づき・コメント

ターゲットを絞って、作り手志向の差別化ではなく、お客様価値の違いをつくる必要を強く感じました。

売れる現場は店全体の雰囲気づくりが違いました。手書きポップの商品説明があたたかく、良いものをわかりやすく伝える方法を学びました。

他店、他商品との比較は極めて重要。田舎にはばかりいでは分からないと痛感しました。

設備さえ整えれば品質管理はできると思っていたのですが、社員の意識をどう変えるか、が大事でした。

物売りの現場がここまで変化しているのかと驚きました。ウェブ戦略は必須！自分自身はネット販売を利用していながら、自社では後回しにしていました。

第3回:11月19日(木)、20日(金) 札幌2日 【わが社の3か年計画とマーケティング戦略の構築】

DAY 1

13:00-16:00 **グループ討議/事例:**
地域絶品マーケティング
3か年計画の検討会議
講師全員

16:00-21:00 **個人作業と個別指導:**
地域絶品マーケティング
3か年計画作成
講師全員

DAY 2

9:00-15:00 **講義:**
修了レポート発表と講評
講師全員

15:00-16:00 **特別スピーチ:**
「フード塾から1年」
2期生代表による、
1年後の成功事例の発表
(株)MOVE 泉澤章彦
山加製粉(株) 藤沢和恵
鳥越漁業(株) 鳥越浩一

16:00~ **修了式:**
修了証授与、贈る言葉

塾生の気づき・コメント

志の高い仲間、関係機関、素晴らしい講師の方々に出会える事ができ、とても有意義な時間でした。

商品開発について、違う視点から考察する術を学ばせていただき感謝しています。売れる商品を作ります！

「絶品づくり」「マーケティング」の主テーマに限らず、会社を経営するうえで重要なことを多く学びました。

「強みをより強く」「弱みを克服」はいずれも簡単ではありませんが、努力するポイントが明確に分かっただけでも、目標達成の近道になると考えます。

自分だけで考えるのではなく、課題を抱えて悩んでいる同志と共有し、話し合う事の楽しさを知りました。



「フード塾」修了生によるネットワーク構築&拡大



◆3期めにあたる2015年度の「フード塾」は、グループ討議で塾生全員の3か年計画を皆で検討しあうなど、交流の時間をより増やして取り組んだ。共催の北洋銀行にも会場提供など多くのご協力をいただき、無事に終了した。

◆「フード塾」修了生は、今年度の3期生をあわせ、63名。講師と修了生の絆はもとより、修了生同士の絆を深める交流の場も盛り上がり、今後につながるネットワークを全道各地に拡大・構築することができた。

1. 1期生・2期生による特別スピーチ

2015年9月10日(木) / 2015年11月20日(金)



◆全7日間の研修の初日と最終日、先輩たちによる特別スピーチが行われた。「フード塾」で得られた「気づき」と、現場に持ち帰って課題・目標に取り組んだ「生の声」の成果披露。貴重な情報交換の場となった。

◆写真はスピーチをしてくれた1期・2期の修了生たち。左上・北日本フード(株)の酒井さん、右上・(株)ほんまの出田さん、左下・(株)MOVEの泉澤さん、下中・鳥越漁業(株)の鳥越さん、右下・山加製粉(株)の藤沢さん。

2. 修了生による絶品づくりコラボレーション

◆フード塾も3年目。修了生同士のリレーションが築かれ、コラボ商品も続々と生まれつつある。



1期・(有)ファインリバー企画 吉川さん
× 1期・(有)渋田産業 渋田さん
函館塩ラーメン「えん楽」の新メニュー「函館スパイシーソルト〜やみつき香辛麺〜」で、渋田産業のキウラゲを使用し北海道道南産の食材活用をプラス。



1期・(株)わらく堂 関根さん
× 1期・(有)余湖農園 余湖さん
余湖農園のトマトピューレを使用して、ブラックペパーとチーズを合わせたトマトクッキーを試作。1年以上の試作を繰り返し、「とまっちーず」が完成。



1期・北日本フード(株) 酒井さん
× 1期・(有)余湖農園 余湖さん
北日本フードの「あじわい紅白生酢」「あじわい紅白ゆず生酢」に、余湖農園が2015年11月21日~12月末までで約20トンの大根を納品。



1期・Food Office Masami 大友さん
× 1期・江別製粉(株) 山口さん
アスパラガスの出荷時に廃棄される「切り下」の有効活用に着手し、地元製粉会社を通して江別製粉の協力のもと「美幌アスパラ入りうどん」が完成。



2期・(株)川島旅館 松本さん× 2期・(株)KITA COVO 田畑さん、3期・(株)珈琲専科ヨシダ 三野宮さん
地元生乳&道産素材の「BUTTER FIELD」が完成。KITA COVOの山わさびを使ったバターが人気。現在、ヨシダとコラボしたドライブジャケットバターを試作中。



2期・(株)カネキ小鯛商店 小鯛さん× 2期・松本さん、2期・服部さん、2期・平川さん、3期・村上さん
フード塾修了生に協力を仰ぎ、初の「有料試飲会」を開催。日本酒お好み3種と「北海道の絶品おつまみセット」を提供し、好評を博した。今後も回を重ねて継続予定。

3. 成果発表会

2016年1月13日(水)

2016年2月18日(木)



◆3期生が再集結。研修終了後、2か月間の現場での動きを報告しあい、講師陣からのアドバイスを得た。同日、1期・2期生の報告会も実施。他に2期生が11月、自主的に情報交換会をするなど交流が活発化している。



◆2月、北海道知事とフード塾修了生達との懇談の場が設けられた。各社の取り組み報告に熱心に耳を傾けていた知事から、直接、北海道を代表する絶品づくりへの期待と熱い激励の言葉が贈られた。

2015年度 フード塾 講師陣

左から三浦 功氏、佐竹 嘉廣氏、吉川 京二氏。吉川・佐竹両氏の共著『ふるさとが元気になれる「地域絶品づくり」のすすめ』で「フード塾」の活動を紹介。



● 三浦 功(みうら いさお)

1936年高知県生まれ。青山学院大学卒業後、(株)経映画社、(株)日本リサーチセンターを経て、1964年流通問題研究協会の創立に参画。同協会専務理事、会長を経て、2011年に理事相談役、2013年から相談役を務める。日本マーケティング塾取締役。主な著書に『顧客創造の経営』『日本の心がマーケティングを変える』(共著)等がある。



● 佐竹 嘉廣(さたけ よしひろ)

1958年宮城県生まれ。東海大学卒業後コンビニエンスストアサンクスに入社。業界初のチルド米飯の企画開発、よさこいソーラン弁当、カップ春雨など開発。平成19年フード企画コンサルタント合同会社廣龍を設立。森永製菓、ニチレイフーズ、JA富良野カレーなど食のプロデュースから商品企画開発、市場化へのトータルサポート業務を手掛けている。



● 吉川 京二(きっかわ きょうじ)

1945年広島県生まれ。1968年山口大学卒業後、(株)ブリヂストンに入社。支店を経て、タイヤ館業態開発、ブリヂストンFVS(株)、コクピット事業部長、ブリヂストン東北支店長兼北海道支店長を歴任。2001年同社を退社し、(株)ケーズマーケティングを設立。マーケティング、チャネル戦略構築、経営システム、FC事業サポートコンサルティングなどを行う。

● 青島 弘幸(あおしま ひろゆき)

1953年東京都生まれ。1977年慶応義塾大学卒業後、バイオニア(株)入社。同社のマーケティング、商品企画、新規事業開発業務に従事。2008年創発コンサルティングを創業し、代表に就任。ビジネスコンサルタントとして、新事業・新商品開発やマーケティング支援を推進中。日本マーケティング塾取締役、中小企業診断士。著書に『ブルー・オーシャン戦略のツボがよ〜くわかる本』

● 橋本 佳往(はしもと よしお)

1953年石川県生まれ。1976年金沢大学文学部哲学科心理学専攻を卒業後、(株)リクルートセンター(現リクルートホールディングス)入社。広告事業部門、組織活性化事業部門等を経て、1989年リクルート退社。企画開発会社、コンサルタント会社、IT企業等を経て、2009年社団法人流通問題研究協会常務理事に就任。2010年5月専務理事、現在に至る。(財)いしかわ農業人材機構6次化産業研修講師。

● 村澤 規子(むらさわ のりこ)

北海道ハリュースコープ(株)「ぐうたび北海道」編集長。日本大学芸術学部放送学科脚本コース卒業。元「北海道じゃらん」副編集長で、北海道の食と観光をテーマにした記事を多数、手掛けている。「宣伝会議」札幌校の編集・ライター養成講座を担当、札幌商工会議所付属専門学校北海道観光学科「北海道の食文化」「北海道の土産」講師や「JR北海道オリジナル駅弁」審査員等の経験もあり。

戦略産業雇用創造プロジェクト

2015年度 食クラスター「フード塾」(Ⅲ期)研修修了者

秋山 公司	森町	株式会社 ジョウヤマイチ佐藤 営業部長
浅利 あけみ	札幌市	有限会社 マルキタ北友 代表取締役
天野 洋海	新ひだか町	有限会社 マルテンスターお料理あま屋 代表取締役
宇野 剛司	天塩町	株式会社 宇野牧場 代表取締役
尾形 宗威	利尻富士町	TSUKI CAFÉ 代表
柏村 章夫	江別市	Ambitious Farm 株式会社 代表取締役
喜多 俊晴	紋別市	株式会社 オホーツクファーム喜多牧場 代表取締役
小鹿 卓司	稚内市	有限会社 御菓子司小鹿 代表取締役社長
小林 みさき	岩見沢市	GUPPY edu Lab.
三野宮 厚子	帯広市	株式会社 珈琲専科ヨシダ 代表取締役
竹下 耕介	中標津町	有限会社 竹下牧場 代表取締役
田村 直人	新ひだか町	株式会社 アンビックス みついし昆布温泉 蔵三 総支配人
中野 賛	余市町	Caf'e di lode 代表
中野 信之	幌加内町	NPO法人 シュマリナイ湖ワールドセンター 理事長
沼田 正俊	足寄町	有限会社 足寄ひだまりファーム 代表取締役
野澤 幸平	岩内町	株式会社 まるりょう野澤商店 代表取締役
平野 勝幸	釧路市	有限会社 釧路フィッシュ 代表取締役
廣野 徹	旭川市	高砂酒造 株式会社 企画部部长
古村 勝	増毛町	古村農園 / 飲食店 ふるふるトマト 代表
星野 岳夫	苫小牧市	株式会社 グリーンサプライ 代表取締役社長
堀之内 信次郎	乙部町	居酒屋和がや 代表
村上 ミサ恵	根室市	有限会社 かねむら村上商店
横田 憲人	岩見沢市	フードクリエイティブジャパン 株式会社 代表取締役

※以上、五十音順



北海道経済部食関連産業室 食クラスターグループ

〒060-8588 札幌市中央区北3条西6丁目
TEL 011-204-5979 FAX 011-232-8860