

戦略産業雇用創造プロジェクト

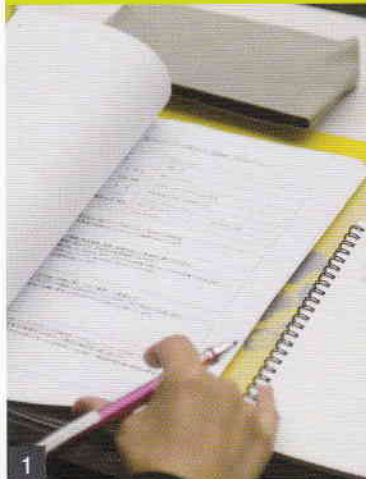
食クラスター

「フード塾」事業

2014年度



食クラスター
フード塾
2014年度



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、産学官民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。

平成26年度 食クラスター「フード塾」報告会



1
講師陣は全国的に活躍しているマーケティングや流通、ものづくりのスペシャリスト達。バラエティに富んだカリキュラムの研修は、札幌と東京で全3回、計7日間。

2
講義は聞くだけでなく、参加型。講師に限らず、塾生同士がアドバイスをしたりされたりする中で、たくさんの気づきが生まれていく。

3
絶品づくりの最初は、自社製品の紹介からスタート。地域らしさを生かした「食」と作り手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で、数多くの戦略やヒント、ノウハウを学びとっていく。

9
研修終了後、初めての報告会。「研修が終わってからの本番」と気を引きしめる。

10
東京の研修では、最新の生産工場や実験型店舗など工夫に満ちた流通現場を視察。

11
日本有数の売れている現場を視察した後、どんなものが、どんな理由で気になったかを発表。

12
女性たちの支持を多く集める東京で話題の食事処で、経営者の話を聞きながらの懇親会。

13
この場で得られた絆は将来に続いていく。

14
研修の集大成は自社の強みや課題を明らかにし、今後3か年の計画づくりに取り組むこと。最後に、自らの決意を発表して研修が終了する。

15
成果報告会や1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。

2014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：2014年 9月10日・11日 札幌市
- 第2回：2014年 10月14日～16日 東京都
- 第3回：2014年 11月17日・18日 札幌市

報告会（成果発表会）

- 2015年 1月19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。

2014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(水)・11日(木) 札幌2日 【絶品マーケティングの基本と商品開発】

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	講義: マーケティングの本質とマーケティング戦略	青島弘幸
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

塾生の気づき・コメント

お客さまへの「お役立ち競争」というフレーズが特に印象深かった。価格競争では負けてしまうので、それ以外の付加価値で勝負できるように頑張ります。

売り方を考えながら「つくる」、お客様を「創る」ということの大切さに気づきました。価値を明確化し、新しいスタイルを作って、ファンを増やしたいです。

自社商品はターゲット訴求が足りないから手に取られない。消費者視点で、わくわくする製品、感動のある製品を作りたいと思いました。

2割高くても、3割増の価値があれば、買ってくれる。お客様から見た価値を表現できるようになりたい。

個包装の需要を改めて認識しました。消費者ニーズをしっかりとつかみながら、絶品づくりにとりくみたいですね。

ターゲットの違いをしっかりと作り、戦う土俵をすることが大切！差別化の意味が再認識できて、アプローチの仕方が見えてきました。

「モノを売るよりコトを売る」を常に意識して、モノづくりに取り組もうと思います。

DAY 2

9:30-10:30	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
10:40-12:10	講義と演習: 地域絶品づくりとブルーオーシャン戦略	青島弘幸
13:15-14:45	講義: 営業戦略の実務 —営業強化法5か条—	吉川京二
15:00-16:00	講義: 東京での視察のポイントと準備	橋本佳往



第2回:10月14日(火)～16日(木) 東京2泊3日 【流通現場視察と流通チャネル戦略／マーケティング実務の習得】

DAY 1

13:00-13:30	現場視察オリエンテーション:	
13:30-16:00	現地視察: 最新の流通現場を視察	佐竹嘉廣
16:00-19:00	講義: ゲストスピーチ 「地域産品にもとめられること」 有限会社良品工房 白田典子 「6次産業の取組み実践」 株式会社オハラ 小原繁 「これからのスーパーマーケット」 元ヤオコー常務 大塚明	

塾生の気づき・コメント

時代とともに、商品だけではなく売り方も変えていかなければと実感しました。

パッケージでずいぶん印象が変わるもの。「この商品はなぜ売れているのか」、日頃から疑問を持って行動したいと思います。

規格外品の活用事例が、すごく参考になりました。農工商連携の大切さに気づかされました。

DAY 2

8:30-15:00 **現地視察:**
最新の生産現場および流通現場を視察 佐竹嘉廣 / 橋本佳往

15:00-16:00 **講義:**
視察の感想および意見交換 佐竹嘉廣

16:00-18:30 **グループ討議:**
SWOT分析事例研究と個別指導 講師全員

DAY 3

9:00-10:30 **講義:**
チャンネル戦略 一価値伝達と価値創造のチャンネルー 三浦功

10:40-12:10 **講義:** ソーシャルメディアコンサルタント
SNSの有効活用 末広栄二

13:00-14:30 **講義:** 国分株式会社
食品卸から見た地域食品への期待 鉄林康司

14:45-16:15 **講義:** 太子食品工業株式会社
品質管理の重要性 一食の安心・安全性への取り組みー 工藤卓男

16:20-17:00 **宿題解説:**
3か年計画づくり説明 吉川京二

塾生の気づき・コメント

社員からの提案カードは、参考になりました。早速、当社でも実施してみました。

塾生それぞれ視点が違い、様々な見方を聞いて勉強になりました。他社が抱える問題点や解決策を、自社に置き換えて考えることができました。

需要の創造がヒット商品を生み出す重要なポイント。変化からニーズを見つける大切さに気づきました。

加工先を視察し、自信を持って「安全・安心」を伝えたい。「見えない所も手を抜かない」加工業者と共に、良い商品作りをしていきたいです。

小さくても自分のチャンネルを持ちたい。直接、お客様に対応しているスタッフと意見交換しなければ。

SNS活用の具体的事例は、大変勉強になりました。自分が時代に取り残されている事を痛感しました。



第3回:11月17日(月)、18日(火) 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

12:30-13:30 **講義:**
ヒットの法則 一売れるためのビジュアル戦略ー 村澤規子

13:45-15:45 **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

9:00-14:00 **講義:**
修了レポート発表と講評 講師全員

14:00-15:00 **特別スピーチ:**
「フード塾から1年」 1期生代表

15:30~ **修了式:**
修了証授与、贈る言葉

塾生の気づき・コメント

女性は買うこと自体を楽しむ。デザイン=お見合い。どんな商品を作ればいいのか、良い勉強になりました。

人に語りたくなる商品づくりが基本。ヒットの法則を自社製品に照らし合わせてみようと思います。

正直言って、先生方がこれだけ親身になって教えてくださるとは思っていませんでした。貴重な学びの場を与えてくださり、本当にありがとうございました。

参加するたびに目から鱗が落ちるのがよく感じられ、自身の事業に対する姿勢も変わったと感謝しています。

新しい考え方や他者とのディスカッション、多岐にわたる視点や着眼点の発見があり、大変充実した塾でした。ここで学んだことを礎とし、今後につなげていきます。



「フード塾」修了生によるネットワーク構築&拡大



平成26年度 食クラスター「フード塾」報告会

◆2014年度の「フード塾」は開催2期目。1期修了生の声を反映し、品質管理を重点テーマとした現地視察を加えたり、グループ議論の時間を長くしたり、より充実を図ったプログラムとなった。
 ◆修了生は1期、2期あわせて総勢40名。その交流の場も設けられ、北海道知事、そして「フード塾」を共催し会場提供など多くのご協力をいただいた北洋銀行頭取を囲んで、1期生&2期生たちとの記念撮影を行った。

1. 1期生 (2013年度修了生) による特別スピーチ

2014年11月18日(火)



◆研修の最終日、修了証の授与を前に、先輩たちによる「フード塾から1年」と題した特別スピーチが行われた。「フード塾」で得られた「気づき」を、現場に持ち返って、どのように具体的にカタチにしていっていったかの成果披露。1期生と2期生、貴重な情報交換の場となった。
 ◆写真は左・余湖さん(余湖農園)、右上・伊藤さん(山本忠信商店)、右中・坂井さん(北海道コスメ協会)、右下・関根さん(わらく堂)

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2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) 渡田産業 渡田さん
 × 1期 (株) ノーステック 橋本さん
 「蝦夷まいたけ」「道南しいたけ」、日本最大級の大豆「たまふくら」「雪の下人参」を使用した「炊き込みご飯の素」を委託して商品化。



1期 (有) 余湖農園 余湖さん
 × 1期 (株) ほんま 出田さん
 余湖農園の調理用・加工用トマトのジャムやペーストを利用した「どら焼き」や「クッキー」を、商品化に向けて試作中。



2期 オホーツク美幌食品(株) 田畑さん
 × 2期 美幌市農業協同組合 藤田さん
 こだわりの山わさび商品「北海道発ごはんのおとも」シリーズの「鮭節おかか」「かごめ昆布」の2品に、「美幌のてしご醤油」を使用。



2期 (株) MOVE 泉澤さん
 × 1期 (株) 山本忠信商店 伊藤さん
 山本忠信商店の亜鉛大豆を、MOVEの特殊技術で熱を加えず、生のまま粉にして道産小麦麺に混ぜ込んだ、ラーメン用の麺「亜鉛大豆麺」を開発中。



2期 鳥越漁業(株) 鳥越さん
 × 1期 (株) 山本忠信商店 伊藤さん
 山本忠信商店の亜鉛大豆と鳥越漁業の北寄貝を使って「北寄貝と大豆入りチャウダー」をつくり、イベントに出品。素材の魅力をアピール。



9月には同窓会幹事の呼びかけで、余湖農園にて調理用トマトの収穫体験。体験後のバーベキューも盛り上がりを見せた。
 他にも、1期 江別製粉(株) 山口さん × 1期 (株) 白糖酪恵舎 井ノ口さんが、台湾に「北海道産ピザ」を売り込みに行くなど、各所で連携の動きが見られる。

3. 成果報告会

2015年1月19日(月)



◆2か月を経て、修了生達が再集結。絶品づくりに向けて、それぞれが「フード塾」後の進捗状況の報告や社内の反応を語りあった後、講師たちの熱心な、そして具体的なアドバイスが贈られた。

◆成果報告会は、北海道が主催する全国のバイヤー達による商談会&食のアドバイザー達による相談会と併せて開催。

2014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)日経映画社、(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年から理事相談役。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)、コクビット事業部長、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)ケース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〜わかる本』

● 橋本 佳往(はしもと よしお)

1953年石川県生まれ。1976年金沢大学法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)

北海道バリュースコープ(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「JTB北海道オリジナル駅弁」審査員等の経験もあり。

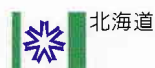
戦略産業雇用創造プロジェクト

2014年度 食クラスター「フード塾」(Ⅱ期)研修修了者

泉澤 章彦	札幌市	株式会社 MOVE 代表取締役
井上 嘉明	下川町	下川手延べ麵振興会
小笠原 敏文	江差町	株式会社 五勝手屋本舗 専務取締役
海東 剛哲	留萌市	NPO法人 留萌観光協会 事務局長
金子 和史	札幌市	有限会社 サンユー農産 代表取締役
小飼 由紀子	札幌市	株式会社 カネキ小飼商店
杉原 博幸	北見市	ホクレン農業協同組合連合会 北見支所 青果課 課長
曾賀 玄瑞	苫小牧市	株式会社 苫食 取締役 総務部長
田中 将	帯広市	ピストロコムニ 店長
田畑 修	美幌町	オホーツク美幌食品 株式会社 営業部長
鳥越 浩一	苫小牧市	鳥越漁業 株式会社 代表取締役
服部 真弥	八雲町	服部醸造 株式会社 営業部広報課 マネージャー
平川 登美雄	浜中町	マルキ平川水産 株式会社 代表取締役
平崎 徹	和寒町	株式会社 和寒シーズ 代表取締役
藤沢 和恵	石狩市	山加製粉 株式会社 代表取締役
藤田 友里佳	美幌市	美幌市農業協同組合 農業振興部 企画相談課
船場 英雄	京極町	有限会社 ふなば農場 代表取締役
松枝 洋子	北広島市	北海道はまなす食品 株式会社 運営企画管理室 マネージャー
松本 康宏	豊富町	株式会社 川島旅館 代表取締役
道場 真一	鹿部町	株式会社 丸鮮道場水産 専務取締役
宮原 一馬	函館市	株式会社 ヤマサ宮原 代表取締役専務

※以上、五十音順

<問合せ>



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