

食クラスター「地域フード塾」研修（令和4年度）

【事業目的】

北海道内で食品づくりに携わる者を対象に、デジタル技術を活用したマーケティング手法と地域資源を有効に活用した商品開発や地域資源を核とした地域ブランドの創出に関する研修、「食品づくり」における経営力アップに関する研修を開催し、地域において食関連産業をけん引する食のキーパーソンを育成し、魅力ある商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の活用などにより、地域の取組を展開し、「食クラスター活動」をより一層推進させていくことを目的とする。

【研修概要】

多彩な講師陣による講義はもとより、先進事例視察や演習、討議のほか、塾生一人一人が自社の「3か年計画」や「事業計画」を作成するなど、実践的な研修とし、地域を代表する食のキーパーソンとなり得ると認められた人材を対象とする「絶品コース」と、過去9年間のフード塾・地域フード塾修了生から、事業の展開や多角化に積極的に取り組む意欲が高い者を対象とした「事業化コース」の2コースを実施した。

<絶品コース>

内 容	日 程	研 修 概 要
第1回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 8. 24 (水) ～ 25 (木)	【絶品マーケティングの基本戦略/地域絶品商品開発】 ○オリエンテーション ○講義等 <ul style="list-style-type: none"> ・これからの世の中、生活づくりのお手伝い ・フード塾のマーケティング戦略 ～高付加価値化マーケティングへの挑戦～ ・事例研究～林檎学校醸造所のDXの取組み～ ・日本の流通システム ～日本の流通システムの変遷とこれからの流通～ ・マーチャングチャンネル戦略の実務 絶品マーチャングダイジング ～お客様に商品価値をわかりやすく伝える～ ・絶品マーケティング3か年計画作成ガイダンスとSWOT分析の進め方 ○グループ討議「コロナ禍の中でどんな苦労と工夫をしてきたか」等
第2回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 9. 13 (火) ～14 (水)	【売れる商品づくりとは/マーケティング財務とSWOT分析演習】 ○講義等 <ul style="list-style-type: none"> ・売れる商品づくり～北海道の素材を活かした絶品づくり～ ・売れる商品は何が違うか～売り場視点から～ ・私が見た絶品マーケティング～その共通点と学びのポイント～ ・顧客が買いたくなる良い商品とは ～お客様目線に立った商品開発の視点～ ・絶品づくりのためのマーケティング財務の基礎知識 危機に強い財務とマーケティング ・絶品開発・何ととっても商品力 ○グループ演習「北海道食のSWOT分析」
第3回 【地域研修】 (札幌市 帯広市 旭川市 函館市)	R4. 10. 3 (月) ～ 4 (火) ※札幌市、帯広市 R4. 10. 6 (木) ～ 7 (金) ※旭川市、函館市	【地域資源の活かし方と先輩OBの取組から学ぶ知恵と工夫】 ○なぜ地域別研修なのか ○わが社の3か年計画私の悩みとそれを、どう乗り越えたか。 その結果は……。～フード塾OBに学ぶ～ ○企業視察 ○グループ討議～各自SWOT分析討議～ ○個人相談
第4回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 10. 27 (木) ～28 (金)	【デジタルマーケティングの実務】 ○講義等 <ul style="list-style-type: none"> ・地域絶品のデジタルマーケティング～売り方のオンラインシフト～ ・実践！デジタルマーケティング～地域絶品の売り方成功事例～ ・事例研究 SNSの活用による顧客開拓と売上倍増 ～お肉屋さんたどころの取組み～ ・事例研究「効果的なECの取り組み方」 ・デジタルマーケティングの実務～明日から使える実践～ ○グループ演習と発表・解説

第5回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 11. 28 (月) ～29 (火)	【わが社の3か年計画とマーケティング戦略の構築】 ○講義等 ・品質と品揃えで、競争に勝つ店づくり～ラッキーの挑戦～ ・ノーステック財団より ・地域絶品マーケティング3か年計画の検討・作成 ・E-ZOからのメッセージ ○修了レポート発表と講評
修了式及び 報告会	R5. 1. 24 (火)	○決意表明 ○修了証書授与と激励のお言葉

【研修修了者】

29名

<事業化コース>

内 容	日 程	研 修 概 要
第1回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 8. 22 (月)	【研修全体への心構えの醸成と各社(各人)の課題とニーズの把握】 ○オリエンテーション ○講義等 ・本研修の狙いと目指すべき目標 ・With コロナに求められる視点 ～コロナ禍で進んだ顧客変化にどう対応するか～ ○グループ討議「わが社の課題と目標」
第2回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 9. 12 (月)	【絶品づくりのためのマーケティング財務の基本】 ○講義等 ・マーケティング財務の基礎 ○事例研究・演習・グループ討議「A社の財務分析をしてみる」 ○次回までの宿題の説明 「ワークシートに基づき自社の財務分析を行う」
第3回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 9. 30 (金)	【自社の財務上の課題は何か・何をすべきか】 ○宿題の発表・グループ討議 ○個別指導
第4回 【全体研修】 (札幌市) 【現地視察】 (積丹町)	R4. 10. 25 (火) ～26 (水)	【事業計画づくりと事例研究】 ○講義 ・事業計画づくりの基本 「絶品づくりのための具体的アクションプランの作り方」 ○事例研究「積丹スピリットの取り組み」
第5回 【全体研修】 (札幌市)	R4. 11. 24 (木) ～25 (金)	【事業計画の策定とプレゼンテーション】 ○宿題発表とグループ討議 ○個人ワークと個別相談 ○事業計画プレゼンテーション ○研修の終わりにあたって
修了式及び 報告会	R5. 1. 24 (火)	○決意表明 ○修了証書授与と激励のお言葉

【研修修了者】

8名