

## 北海道食のキーパーソン育成研修 食クラスター「地域フード塾」のご案内

### ○概要・目的

道では、地域における食関連産業力の向上を図るため、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」を展開しており、平成25年度から7年間に渡り、道内各地域で商品（食品）づくりに携わる方などを対象とした人材育成事業を開催、173名の修了生を輩出してきました。

「地域フード塾」は、マーケティング手法と地域特有の資源を有効に活用した魅力ある商品（絶品）づくりや、研修で構築したネットワークを活用した地域ブランドの創出などを行うことのできる人材を育成し、北海道における「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おります。

研修は、多彩な講師陣による講義や企業視察、演習、討議、道内各地での「地域研修」のほか、研修の集大成として、受講される皆様が自社の絶品づくりに係る「3か年計画」を作成する実践的な内容となっており、研修終了後も、講師陣によるフォローやフード塾OB会「E-ZO（イーゾ）」<sup>(※)</sup>とのネットワーク構築などが行われます。

#### ※フード塾OB会「E-ZO（イーゾ）」

これまでの受講生有志により自主的に設立されたOB会で、会員による業種を超えたネットワークの形成や情報交換、コラボ商品開発など相互交流の取組を行っています。

○主催：北海道

○共催：北洋銀行、大和証券株式会社、帯広信用金庫

### 開催概要、申込みから受講の決定まで

#### 【開催概要】

#### ◆日程

内 容	開 催 地	開 催 月 日
第1回研修	全体研修【道内】	札幌市 令和2年9月10日（木）～11日（金）
第2回研修	地域研修【道内】	旭川市、恵庭市 令和2年10月5日（月）～6日（火）
		帯広市、函館市 令和2年10月8日（木）～9日（金）
	*以上4か所は予定。受講生の状況に応じて決定します。	
第3回研修	全体研修【道内】	札幌市 令和2年10月29日（木）～30日（金）
第4回研修	全体研修【道内】	札幌市 令和2年11月26日（木）～27日（金）
発表会	修了式・成果発表会	札幌市 令和3年1月26日（火）

#### <地域研修（第2回研修）について>

- ・ 研修会場については、旭川市、恵庭市、函館市、帯広市の中から希望地域を第2希望まで選び、参加申込書に記入してください。
- ・ 地域間のバランス等を考慮して調整のうえ、会場の割当を決定いたします。
- ・ 応募状況等により、開催地を変更する場合がございます。

◆対象者：○道内居住者

すべての  
要件を  
満たす者

- 生産者、加工業者、販売業者等食品づくりに携わる者
- 全日程に参加できる者
- 食クラスター連携協議体参画者又は確実に参画する者
- 本事業が実施するアンケート、フォローアップ等の各種調査に協力できる者
- 今後全道において、地域フード塾の成果の普及に努めることができると認められる者

◆定員：30名程度（下記「選考方法」により受講者を選定します）

◆参加費：無料。ただし、交通費・宿泊費の実費相当額を各自でご負担いただきます。

◆研修内容：道内各地域における研修（座学）及び企業視察等

※カリキュラム概要は別紙をご確認ください（調整中のため変更となる可能性があります）。

【申込みから受講の決定まで】

申込方法：別添の申込様式により、一般社団法人 流通問題研究協会に提出してください。

申込締切：令和2年7月27日（月）12時 ※必着

選考方法：次の評価項目を勘案して選考の上、別途受講者を決定します。

○志望動機

○実際の商品に自らの意見を反映できる者であること

（実際の現場で意志決定ができる経営者もしくは経営者に準じる者を優先します）

○地域における食品づくりのプロジェクトに主体的に関わることができる者であること

○他の受講生やフード塾OB会「E-ZO」と協調した活動が期待できる者であること

○道の施策、プロジェクトに関わっていること

※その他、年齢、申込者の地域バランスや道の施策への関係度合などを踏まえ、総合的に判断します。

選考結果のお知らせ：8月7日（金）までに、全申込者に通知します。

お問い合わせ・申し込み先

【道庁委託事業】

北海道食のキーパーソン育成研修等事業委託業務受託

一般社団法人 流通問題研究協会 担当：元満（もとみつ）あさぢ

e-mail：motomitsu@idr.or.jp

TEL：03-3436-1686

FAX：03-3436-1690

※受講希望者は、7月27日（月）12時までに、メールまたはFAXにてお申し込みください。

詳しくは

URL：<http://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/sss/cl/foodjyuku.htm>

○道庁お問い合わせ先：北海道経済部食関連産業室食クラスターグループ 直通：011-204-5979

2020年度 食クラスター「地域フード塾～絶品コース～」カリキュラム（予定）

◆第1回：9月10日(木)、11日(金)

会場／札幌市中央区大通西3丁目7番地 北洋銀行セミナーホール

【1日目】テーマ：『絶品マーケティングの基本戦略』（9：30～18：50）

時間	テーマ	目的と内容
9:30   10:30	オリエンテーション	(1)主催者挨拶(北海道経済部食関連産業室) (2)共催者ご挨拶 (2)「地域食マーケティング人材育成塾」の狙いと進め方 (3)受講生自己紹介
10:30   12:00	なぜ、 地域絶品マーケティング なのか	(1)見直される道産子パワーと自立生活の取戻し (2)身の丈マーケティングが重要、地域絶品コンセプトが生きる (3)心ここにあらざれば、見えども見えず、聞けども聞けず。PDCA (4)理念と目的とドメイン、小さくて自立した多数、価値の追求 (5)その他
13:00   13:50	《OBスピーチ》	「正しいやり方で正しいチーズを作る」 (株)白糠酪恵舎 代表取締役 井ノ口 知良
14:00   15:30	フード塾の マーケティング戦略	◆有事に打ち勝つ「これからのマーケティング」 (1)マーケティングの変わらぬ戦略 (2)「これからのマーケティング」5つのキーワード ・ オリジナリティある地域絶品づくり ・ 購買者を超えたファンづくり、関係づくり ・ お客さまの顔が見えるチャネルづくり ・ 横断的につながる仲間づくり ・ 転ばぬ先の杖 (3)スモールビジネスとブルー・オーシャン戦略 (4)スモールビジネスとブランド戦略 (5)皆さんが塾で実践すること
15:40   16:30	《OBスピーチ》	「変えていい価値、変えてはならない価値」 (株)五勝手屋本舗 代表取締役 小笠原博文
16:40   17:40	《OBスピーチ》 {私はこうして 胆振東部地震から 立ち上がった}	(1)地震でハスカップ畑の半分が土砂に埋まった (2)どうやって仕事を継続して行くか (3)加工品を作っていてよかった (4)初めて経験した物産展での対面販売 (5)多くの人に助けられ支えられた (6)確かな手ごたえと自信
17:50   18:50	北海道の地域資源を活かした 商品づくり	(1)国分北海道が取り組んできた道産食品開発 (2)ウボボイでの取り組み (3)他
19:30	懇親会	◆仲間づくりと講師とのコミュニケーションづくり

【2日目】テーマ：『地域絶品商品開発』（9：00～18:00）

時間	テーマ	目的と内容
9:00   10:30	「With コロナ社会」での ビジネスのつくり方	◆コロナショックとデジタル流通 (1)新しい日常、新しい生活様式、新しい流通 (2)新型コロナ感染拡大の中で見せた通販のパワー、そのマーケティング (3)デジタル流通の取り組み方
10:40   11:30	《OBスピーチ》	「仲間と作ったコロボ商品」 (有)湧水の里 常務取締役 渡辺英人

12:30   14:00	絶品マーチャングデザインの実務と営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆絶品マーケティング戦略の目標を実現するマーチャングデザインの実践</li> <li>(1)小売業の【売場づくり】のマーチャングデザイン。</li> <li>(2)製品と商品の違い、利用する時間と場所の価値をサービスにしたモノづくり。</li> <li>(3)強みを、業務用と家庭用の両輪で活かす営業戦略。</li> <li>(4)顔が見えるチャンネル営業【買い場づくり】のお手伝いが、市場をつくるカタコト営業。</li> <li>(5)絶品マーチャングデザイン=6つの要素とPDCA 4つの実践で顧客をつくる。</li> </ul>
14:10   15:00	《OBスピーチ》	「苦戦する日本酒マーケティングの5年」 高砂酒造(株) 執行役員 廣野徹
15:00   17:00	グループ討議 ～新型コロナ禍の中で 取り組んだこと 課題となったこと～	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1)自分達が抱えている問題・悩み</li> <li>(2)何をテーマに塾に取り組むか</li> <li>(3)新型コロナ禍の中での取り組みと課題</li> <li>(4)認識の共有</li> </ul>
17:00   18:00	SWOT分析と マーケティング3か年計画	◆本塾における最終課題である「マーケティング3か年計画」の概要説明と強み・弱みの把握のための技法「SWOT分析」を学ぶ

◆第2回：10月5日(月)、6日(火)または10月8日(木)、9日(金)：会場/各地域  
 テーマ：『地域資源の活かし方と先輩OBの取組みから学ぶ知恵と工夫』

【1日目】(12:30～18:00)

時間	テーマ	目的と内容
12:30   13:30	なぜ地域別研修なのか	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域研修での狙い、進め方</li> <li>◆地域の資源(食材・観光・歴史・文化・風土など)こそが宝物</li> <li>◆なぜ大手資本流通が苦戦するのか、そこに地域で生きるヒントがある・顔が見える関係づくり</li> </ul>
13:30   17:30	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・・・ ーフード塾OBに学ぶー	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域内にあるフード塾OBの3か年計画とその後の展開事例を学ぶ</li> <li>(1)フード塾での学びは何か</li> <li>(2)3か年計画とその後(成功と失敗)</li> <li>(3)今後の夢、壁</li> <li>(4)悩みの共有</li> </ul>
	企業視察	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆地域内の企業(参加者企業/塾OB企業)を訪問</li> <li>◆リアルな問題点の把握</li> <li>◆地域の資源をどのように活かしているか</li> </ul>
18:00 	視察報告会 懇親会	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆視察報告</li> <li>◆仲間づくりとコミュニケーションづくり</li> <li>◆講師とのコミュニケーション強化</li> </ul>

【2日目】(9:00～17:00)

時間	テーマ	目的と内容
9:00   15:00	グループ討議 《各自SWOT分析討議》	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆各自のSWOT分析結果を一人一人グループで議論し、内容を深める</li> <li>◆他社のSWOTを考えることによって、再度、自社の強み・弱みを検討する</li> </ul>
15:00   17:00	個人相談(予備時間)	◆SWOTから3か年計画につなげるための個別アドバイス

◆第3回：10月29日(木)、30日(金)：会場/北洋銀行セミナーホール  
 テーマ：『売れる商品づくりのポイントとマーケティング財務』  
 【1日目】(10:00~17:30)

時間	テーマ	目的と内容
10:00   11:30	食絶景づくりのマーケティング	◆なんといっても商品力 (1)地域マーケティングには、絶品開発は欠かせない (2)絶品のブランド化によって見える「食絶景」 (3)絶品開発は、小規模、身の丈、早い意思決定、必死さこそが力になる (4)理念を持つ。お役立ちの意識が、絶品をブランド化する (5)「強みを強く、弱みを強みに」それが開発の要点 (6)売りたい気持ち⇒買いたい気持ちにする (7)私の食絶景：事例紹介「モスライスバーガー開発ヒストリー」
12:30   13:30	《OBスピーチ》	「町の料理店が実践するコラボによる絶品づくり」 お料理あま屋 代表 天野洋海
13:30   15:00	売れる地域絶品とは	◆北海道の魅力を伝える商品戦略 (1)世の中の動きを読み取る-スピード感を持った対応が重要 (2)何が、首都圏の消費者を引き付けるのか (3)地域資源を活かした商品作りのポイント
15:10   16:30	品質と品揃えで、競争に勝つ店づくり -ラッキーの挑戦-	◆ラッキーが目指すもの (1)ラッキーが求める商品品質とは (2)消費者に支持される商品とは (3)ラッキーの差別化戦略 (4)新型コロナウイルス拡大の中での流通の役割と取り組み
16:40   17:30	売れる商品は何が違うか -売り場視点から-	◆どさんこプラザ札幌店の店頭データから見る (1)どさんこプラザの売れ筋商品 (2)売れる商品と売れない商品の違いは何か (3)顧客が求めるものは何か (4)どさんこプラザの活用方法

【2日目】(9:00~16:30)

時間	テーマ	目的と内容
9:00   10:00	商品パッケージデザイン実務	◆パッケージデザインとブランディング (1)ブランド価値を高めるためのパッケージデザイン (2)人の目を引くデザインとは
10:00   11:30	販路開拓とチャネルづくり	(1)販路とチャネルの違い (2)コロナ後の「新しい生活様式」の価値づくり (3)家族・地元・近所・住宅街・小コミュニティで価値発見 (4)守護委は一人ひとりの客様(普通名詞⇒固有名詞) (5)マイチャネルを創り、直に価値を伝える (6)小商圏で価値共有のパートナーシップチャネルを創る (7)事例紹介「モスのマイチャネル：FVC」
12:30   15:40	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	◆マーケティング財務 (1)勘定あって銭足らず、BSとPLとCF、3つの勘所 (2)わが社を支える商品カテゴリー、黒字カテゴリーと赤字カテゴリー (3)カテゴリー別に作る損益分岐点、固定費と変動費と粗利益 (4)4Pミックスマーケティングと生産性分析、カ点はどこか (5)有事に備える財務 (6)キャッシュフロー経営が肝 (7)危機に強い財務体質

15:50   16:30	3か年計画づくり説明	◆最終課題である3か年計画作成に当たってのポイント指導と宿題の説明
---------------------	------------	-----------------------------------

◆第4回：11月26日(木)、27日(金)：会場／北洋銀行セミナーホール

テーマ：『わが社の3か年計画とマーケティング戦略の構築』

【1日目】(9:00～18:00)

時間	テーマ	目的と内容
9:00   10:00	地域絶品とロジスティクス ー北海道流通の鍵は物流ー	(1)北海道物流の現状 (2)課題解決のための実証実験 (3)絶品で輸送コストをカバーする (4)新型コロナ拡大における流通体制の課題
10:10   11:10	宅配トドックの 仕組みと役割	(1)トドックのしくみ (2)トドックの役割 (3)外出制限の中での生協の役割
11:20   12:30	売れる商品は何が違うのか ー編集者視点からー	(1)人の心を動かすポイントは？ (2)女性目線で考えよう（編集力） (3)地域フード塾発・絶品10
13:30   18:00	地域絶品マーケティング 3か年計画の検討・作成	◆他社の分析を通して自分の「3か年計画」の課題・問題点の再整理を行う ◆それを受けて自分自身の3か年計画の完成に向けて講師の個人指導を受けながら完成させる。

【2日目】(9:00～17:00)

時間	テーマ	目的と内容
9:00   15:30	修了レポート発表と講評 (昼食を挟む)	(1)論文プレゼンテーションと決意表明 (2)各講師からの講評
15:40   16:10	ヘルシーDoについて	(1)ヘルシーDoの制度概要 (2)ヘルシーDoの取り組み事例 (3)ヘルシーDoに取り組み意義とメリット
16:20   17:00	北海道に新型コロナウイルスが 残した教訓	◆現場で頑張るフード塾200名、これからの北海道の“食”のサポーターたち

◆修了式および報告会：2020年1月26日(火)会場：札幌パークホテル

時間	テーマ	目的と内容
3時間	決意表明	◆各自の3か年計画のテーマと決意表明（一人3分）
1時間	修了証書授与と 激励のお言葉	◆修了証書授与 ◆北海道知事（副知事）からの激励 ◆来賓ご挨拶 ◆E-ZO代表 ◆受講生代表挨拶 ◆記念撮影
E-ZO 交流会・総会		フード塾OB会「E-ZO」と共催による交流会等を開催予定
懇親会		

※上記カリキュラムについては参考に掲載いたしましたでしたが、現時点で検討中のものであり、

変更となる場合があります。カリキュラムは確定次第、後日、塾生の方にお知らせいたします。

## 主な講師陣（予定）

**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、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『地域絶品づくりのマーケティング～地方創生と北海道フード塾』、『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。商品本部食品バイヤー部長として、業界初のチルド米飯の企画開発、よさこいソーラン弁当、カップ春雨などの北海道ご当地商品等を開発。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。著書に「ふるさとが元気になる『地域絶品づくり』のすすめ」（共著）。

**田村 茂（たむら しげる）** 1952年岩手県生まれ。1975年、(株)大和銀行（現(株)りそなホールディングス）に入社するも、「モスバーガー」創業期に出合った社長の理念や熱意に惚れ込み、1976年2月、(株)モスフードサービス入社。1989年取締役商品本部長、2011年専務取締役、2014年特別顧問に就任。2017年3月退社。2016年6月、(株)日本マーケティング塾取締役兼特別講師に就任する傍ら、2018年1月にoffice igattaを設立。著書に『外食マネージャーのためのぶれないプライドの創り方』。

**小野 司（おの つかさ）** 2005年から実家のリンゴ農家の6次産業化の取り組みの一つとして、りんごのスパークリングワインであるシードルの販路開拓支援を開始。2013年に一般社団法人日本シードルマスター協会を設立、代表理事に就任。2008年、中小企業診断士に登録。2017年12月に、出身地である長野県飯綱町にてシードル（果実酒）の製造会社である北信五岳シードルリー株式会社を農家3軒による共同出資で設立、現在に至る。

**前田 直樹（まえだ なおき）** 1990年北海道大学を卒業後、株式会社東芝入社。本社、府中工場でシステムエンジニアとして流通業向けシステム開発に携わる。2002年前田直樹経営研究所設立。中小企業や生産者の経営支援や事業計画策定に携わり現在に至る。中小機構チーフアドバイザー。2019年度地域フード塾「新事業展開コース」講師などを歴任。

**橋本 佳往（はしもと よしおう）** 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。秋田絶品マーケティング塾講師。

**村澤 規子（むらさわ のりこ）** 北海道バリューズコープ株式会社「ぐうたび北海道」元編集長。北海道の観光と食をテーマにした記事づくり、地域事業を多数手がけた。国内旅行業務取扱管理者、温泉ソムリエ、HBC「今日ドキッ!」コメンテーター、STVラジオ番組審議会委員。過去に「リクルート北海道じゃらん」副編集長、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、宣伝会議「編集者・ライター養成講座講師」など。

※上記のほか、講師として北海道や首都圏を拠点に活躍している実務に精通した専門家やフード塾OB会「E-ZO」会員などが参画する予定です。

※講師については、都合により変更となる場合があります。

※その他、地域研修にあたっては、当該地域の企業経営者等の協力を得ます。

食クラスター「地域フード塾」参加申込書

企業名・部署・役職	(生産品目)		
氏名	ふりがな ( ) 男 ・ 女	TEL	FAX
住所	〒		
e-mail			
生年月日	西暦 年 月 日 ( 歳 ・ 令和2年8月1日現在)		

※兼務している企業・団体(任意団体・協議会等を含む)がある場合は、その企業名等について記載してください。(適宜欄を追加してください。)

企業名・部署・役職	(生産品目・活動目的)
企業名・部署・役職	(生産品目・活動目的)

※以下の内容を必ず確認の上、該当する箇所に○をつけてください。

- 私は、地域フード塾の全日程に参加可能です。 はい ・ いいえ
- 私(企業・団体)は、食クラスター連携協議体に 参画しています ・ 参画していません  
( 参画していない場合 → 今後参画します。 はい ・ いいえ )
- 私は、本事業が実施するアンケート、フォローアップ等の各種調査に協力します。 はい ・ いいえ

【履歴事項】(適宜欄を追加してください。)

年	月	職 歴	年	月	職 歴

【特記事項】

<希望する研修会場>  
 旭川市、恵庭市、函館市、帯広市の中から、希望地域を第2希望まで選んでください。

第1希望	第2希望

- ・ 地域間のバランス等を考慮して調整のうえ、会場の割当を決定いたします。
- ・ 応募状況等により、開催地を変更する場合がございます。

<その他特記事項>

※本申込書でご提供いただく情報については、本研修以外の目的では使用いたしません。



