

「秋田絶品マーケティング塾」のご案内

秋田県では、平成 25 年度、平成 26 年度に引き続き、県内の食品事業者などを対象とした人材育成講座「秋田絶品マーケティング塾」を開催します。

この塾は、食に関するマーケティングノウハウや商品戦略などの習得と磨き上げ、講師陣や受講者とのネットワークの構築などにより、魅力ある商品（絶品）の開発や県内外への販路拡大につなげていただくとともに、自社や地域の食品産業の発展を目指していただくことを目的としています。

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、受講される皆様が「3か年計画」を作成するなど、実践的で分かりやすく、事業展開に具体的に役立つ内容となっており、この塾終了後も講師陣によるフォローが行われる予定です。

*受講者特典として、県マッチング専門員によるマッチング協力を優先的に受けることができます。

開催概要

全日程：第1回／平成 27 年 7 月 22 日（水）秋田県庁第二庁舎 4 階 高機能会議室（秋田市山王 3 丁目 1 番 1 号）
第2回／平成 27 年 9 月 3 日（木）秋田市にぎわい交流館 AU（秋田市中通一丁目 4 番 1 号）
第3回／平成 27 年 10 月 14 日（水）～16 日（金）（2泊3日）フクラシア品川（東京都港区）ほか
第4回／平成 27 年 11 月 11 日（水）～12 日（木）（1泊2日）秋田市にぎわい交流館 AU（予定）

対象者：●県内の食品製造事業者もしくはこれから食品製造事業に参入予定の県内の事業者（各事業者 1 名）

- は必須
- 全日程を受講できる方
 - 実際の商品（食品）づくり及び販売に主体的・積極的に関わる方
 - 地域において商品（食品）づくり及び販売のプロジェクトに主体的・積極的に関わる方
 - この塾で得た知識やネットワークを自社及び地域の食品産業の発展に生かしていただける方

定員：20名（定員になり次第、締め切らせていただきます。）

受講料：無料（交通費・宿泊費・食事代等の実費は各自でご負担いただきます。）

※カリキュラムの概要及び講師陣は別記をご確認ください。

【申込みから受講の決定まで】

申込方法：別添の受講申込書を「秋田絶品マーケティング塾運営事務局（（一社）流通問題研究協会内）」に提出してください。（メール または FAX）

申込締切：平成 27 年 5 月 29 日（金）

決定通知：平成 27 年 6 月 12 日（金）までに受講の可否を通知します。

お問い合わせ先

○「秋田絶品マーケティング塾運営事務局」 担当：橋本、元満（もとみつ）
一般社団法人流通問題研究協会内（秋田県から「秋田絶品マーケティング塾」業務を受託しています。）
〒105-0011 東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館 402
TEL：03-3436-1686 FAX：03-3436-1690 e-mail：motomitsu@idr.or.jp

○秋田県産業労働部 地域産業振興課 食品工業班 担当：三浦、植村
TEL：018-860-2224 FAX：018-860-3878 e-mail：induprom@pref.akita.lg.jp

受講申込先

○「秋田絶品マーケティング塾運営事務局」 担当：橋本、元満（もとみつ）
一般社団法人流通問題研究協会内（秋田県から「秋田絶品マーケティング塾」業務を受託しています。）
〒105-0011 東京都港区芝公園 3-5-8 機械振興会館 402
TEL：03-3436-1686 FAX：03-3436-1690 e-mail：motomitsu@idr.or.jp

※受講ご希望の方は、5月29日（金）までにメール または FAXにてお申し込みください。

カリキュラム

◆第1回：7月22日(水)(9:30～18:00／秋田県庁第二庁舎 4階 高機能会議室)『絶品マーケティングの基本と商品開発』

時間	テーマ	目的と内容	講師
9:30 10:30	オリエンテーション	(1)秋田県 挨拶 (2)「秋田絶品マーケティング塾」の狙いとすすめ方 (3)受講生自己紹介	橋本佳往
10:30 12:00	<講義> なぜ、絶品マーケティングなのか ーこの塾の目的ー	◆マーケティング塾全体の基調となる講義。絶品マーケティングの目的と、なぜ絶品マーケティングが必要なのか理解する	三浦功
13:00 14:30	<講義> (マーケティング戦略) マーケティング戦略の本質と ブルーオーシャン戦略	◆マーケティング戦略の構築とブランド戦略、価格競争でない差別化戦略	青島弘幸
14:45 16:15	<講義と演習> (Product) 地域絶品マーチャダイジング(MD) ーわかりやすい地域絶品づくりの進め方ー	◆生活者視点での売れる商品開発と販路開拓手法のポイント	佐竹嘉廣
16:30 18:00	<講義と演習> わが社の中期マーケティング3か年計画 Part① ー企業分析とSWOT分析ー	◆最終課題である「マーケティング3か年計画」の概要説明とそのために必要な自社(自社製品)の強み・弱みの把握のための技法「SWOT分析」を学ぶ	吉川京二
18:30 	懇親会	◆仲間づくりとコミュニケーションづくり ◆講師とのコミュニケーション強化	全員

◆第2回：9月3日(木)(9:30～17:30／秋田市にぎわい交流館 AU 研修室1)『SWOT分析と営業戦略』

時間	テーマ	目的と内容	講師
9:30 15:00	<グループ討議> SWOT分析事例研究	◆SWOT分析の理解促進と強み・弱みの整理 各人5～60分見当で、作成したSWOT分析結果をグループで討議し、指摘・アドバイスをもらう	各講師
15:20 16:50	<講義> (営業) 営業戦略の実務 ー営業強化法5か条ー	◆営業強化法5か条を事例を交えながら伝授する	吉川京二
17:00 17:30	<視察解説> 東京での視察のポイントと準備	◆第3回の首都圏研修での視察先とそのポイントを整理し、自社の絶品コンセプトにおいて各人の見るべき課題整理のオリエンテーションを行う	橋本佳往

◆第3回：10月14日(水)～16日(金)(首都圏：2泊3日／フクラシア品川)

『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』

【1日目】10月14日(水)(12:30～19:00)「流通視察 Part1」

時間	テーマ	目的と内容	講師
12:30 13:00	視察オリエンテーション	◆視察先の概要 ◆視察の見所、勘どころの再整理を行う	佐竹嘉廣
13:00 15:30	<視察> (Place①)	◆最新商業施設と地域産品ストア視察 視察先候補：KITTE、ラゾーナ川崎、ニッコーナなど	橋本佳往
15:30 19:00	<講義> 地域産品にもとめられること (有)良品工房	◆主婦目線から地域産品の開発、販売を行い実践する白田社長に地域産品に必要な視点を学ぶ	(有)良品 工房 白田典子
19:00 19:00	<講義> 6次産業の取組み実践 (株)オハラ	◆金沢市で地元農水産物の規格外品を活用して加工食品を開発製造している小原社長に、6次化実践のポイントを学ぶ	(株)オハラ 小原繁
19:00 21:00	交流会	ゲストスピーカーを囲んでの交流懇親会	講師全員

【2日目】10月15日(木)(8:30～18:15)「流通視察 Part2 とチャンネル戦略」

時間	テーマ	目的と内容	講師
8:30 15:00	<視察> (Place②)	◆食品工場視察 視察先候補:あじかん守谷工場 ◆生活提案型食品スーパー視察 視察先候補:ヤオコーなど	佐竹嘉廣 橋本佳住
15:30 16:45	視察の感想と意見交換	◆2日間の視察を通じて感じたこと、学んだこと、自分の絶品づくりに参考になったことをお互いに発表し、それぞれの視点・観点を学び合う	佐竹嘉廣
16:50 18:10	<講義> チャンネル戦略 価値伝達と価値創造のチャンネル	◆現場視察(小売り現場)の総括 ◆自分の作った絶品の価値をどう伝えるか	三浦功

【3日目】10月16日(金)(9:00～17:00)「マーケティング実務・4P戦略の基本」

時間	テーマ	目的と内容	講師
9:00 10:30	<講義> 売れる地域産品に求められるもの	◆元東武百貨店のカリスマバイヤーとして知られた内田氏に売れる地域産品に必要なことを学ぶ	Office uchida 内田勝規
10:40 12:10	<講義> (品質管理) 品質管理の重要性 ～食の安心・安全性への取り組み～	◆品質管理・衛生管理に取り組むことの重要性と経営としての考え方を学ぶ ◆衛生管理のポイントを具体的な事例を交えて学ぶ	太子食品 工業(株) 工藤卓男
13:00 14:30	<講義> (Promotion) SNSの有効活用	◆Facebook、ツイッター、ロコミサイトなどソーシャルメディアの機能と使い方について学ぶ ◆SNSを活用したお金のかからない、地方からも発信できる効果的な方法を学ぶ	ソーシャルメディア コンサルタント 末広栄二
14:45 16:15	<講義> 食品卸から見た地域食品への期待	◆食品卸大手国分(株)による卸の機能と卸の観点からみた地方特産・地域食品への期待と要望	国分(株) 鉄林康司
16:20 17:00	<宿題解説> 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	吉川京二

◆第4回:11月11日(水)、12日(木)(秋田市にぎわい交流館 AU)『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】11月11日(水)(12:30～21:00)「地域絶品マーケティング3か年計画の作成」

時間	テーマ	目的と内容	講師
12:00 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	◆各自が宿題として作成した中から事例として取り上げた「3か年計画」をグループに分かれて討議する。 ◆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	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	◆担当講師の個別指導受けながら3か年計画を完成させる	講師全員

【2日目】11月12日(木)(9:00～17:00)「修了レポートの発表とまとめ」

時間	テーマ	目的と内容	講師
9:00 15:00	修了レポート発表と講評	(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	講師全員
15:00 16:00	<特別スピーチ> 「絶品マーケティング塾から1年」	◆秋田絶品マーケティング塾2期生の代表2名～3名による1年後の成果発表	2期生代表
16:30 	修了証授与と懇親会	◆修了証授与と修了者代表挨拶 ◆同窓会設置の案内(幹事の決定)と1、2期生を含めた懇親会	全員

都合により変更になる場合があります。

<常任講師>

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超える』（共著）等がある。

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、パイオニア(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』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ックスに入社。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などの開発を手掛ける。2007年フード企画コンサルタント(同)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（ぎっかわ 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)ケースマーケティングを設立。マーケティング、チャンネル戦略構築、経営システム、FC事業サポートコンサルティングを行う。

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次産業化研修講師。

<専門講師>

白田 典子（はくた のりこ）

大手広告代理店を経て、結婚後はマーケティング会社で商品開発に携わる。出産を機に専業主婦に。10年の期間を経て、1994年に(有)良品工房を設立。流通の現場を体験するなかで、消費者不在のものづくりを痛感し、2001年につくり手、売り手、買い手をつなげる『いいものプロジェクト』をスタート。地域の商品を販売しながら「集めた消費者の声を届けようと、日本全国を駆け巡る毎日過ごしている。石川県ブランド食材プロデューサー、直売所甲子園審査員、総務省地域活性化伝道師。

小原 繁（おはら しげる）

石川県金沢市に本社を置く(株)オハラ代表取締役社長。地元の規格外品の青果、海産物などを有効活用した絶品づくりに取り組んでいる。6次化産業の担い手として活動を続けている。

内田 勝規（うちだ かつのり）

1957年東京都生まれ。中央大学卒業後、東武百貨店に入社。CI（corporate identity：企業の個性を明確にして企業イメージの統一を図り社の内外に認識させること）委員会事務局や増床プロジェクト担当等を経て物産を担当。2001年秋、東武百貨店「北海道物産展」では約4億円を売り上げ（対前年1億5千万円増）、さらに2004年には年間売り上げで日本一（約13億円）を達成。「北海道物産展といえば東武」といわれるまでに育て上げ、カリスマバイヤーと呼ばれる。

2010年東武百貨店を退社。地域のために共に考え、地域を元気にすることを趣旨として(株)オフィス内田を設立。現在は日本全国、海外での物産展、企画プロデュースを手掛けている。

工藤 卓男（くどう たくお）

豆腐、納豆、豆乳など、大豆原料をベースとする自社ブランド食品メーカー太子食品工業(株)代表取締役副社長。東北でシェア・ナンバーワンの座にありながら、従来の延長線上のやり方を否定。営業、総務を含めた各部門の社員に受講させ、大転換期に対応できる人材の育成を図る取り組みを行っている。

末広 栄二（すえひろ えいじ）

1961年栃木県生まれ。焼肉チェーン、お菓子チェーン、冷凍食品メーカー等で、マーケティング業務、コーポレートコミュニケーション業務を歴任。日本でSNSを企業マーケティングに取り入れた先駆者。2012年より、ソーシャルメディアコンサルタントとして独立。

鉄林 康司（てつばやし こうじ）

国分(株) 食品統括部 総括食品担当 兼 育成メーカー担当 参与。

申込締切：平成 27 年 5 月 29 日（金）

（メール または FAXにてお申し込みください。e-mail：motomitsu@idr.or.jp FAX：03-3436-1690）

秋田絶品マーケティング塾運営事務局（一般社団法人流通問題研究協会内）担当：橋本、元満 宛

「秋田絶品マーケティング塾」受講申込書

「秋田絶品マーケティング塾」の全日程を受講しますので、次のとおり申込みます。

企業名	製造品目（ ）		
部署・役職			
氏名	年齢（ ）		
住所	〒		
TEL		FAX	
e-mail			

【受講希望理由】 これまでのご経験、なぜ受講したいのか、等

--

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