

# つなぐ美学、売る力学。

おいしい食材ができれば完成、ではありません。そこから客観的な視野をもって、農工商をつなぐ「仕組みづくり」が重要です。食業塾では、マーケティング、商品開発、流通の基礎、販売(ネット通販)を実践的にレクチャー。生産者からの視点、地域からの視点だけではなく、日本や世界といった広い視野から市場をつなぎ、食の新しい価値を作り出す「食の連携プロデューサー」を養成します。

〈カリキュラム概要〉 連携プロデューサーとして知っておくべき基礎知識を学び、商品プランを考える実践的な講座です。講座以外でもウェブ上のコミュニティを使って意見交換を行い学習効果を高めます。また、規定の単位を取得した受講者には全国中央会から修了証書を交付。希望者は全国中央会の人材リストへ登録もできます。

回	テーマ	ねらい	日程 [場所]	種類	講座タイトル	講師
1	[Step1] 事業理解と これから求められる人材	本事業のねらいを理解するとともに、ビジネスを行う人材として今後求められる力は何かを学びます。	9/7 (火) [607 会議室]	講義	オリエンテーション 農工商連携とは何か？ 農工商連携を成功に導くポイントとは？	江藤 仁章 福岡県中小企業団体中央会 事務局次長
				講義	“売れない時代”を乗り切るために。 連携コーディネーターに求められる力とは	森戸 裕一 ナレッジネットワーク(株) 代表取締役
2	[Step2] マーケティング基礎	「売れる仕組み」を作るために必要なマーケティングの基礎を学びます。講義とワークで実際にプランを考えていきます。	9/21 (火) [608 会議室] (13:00~17:00)	RP	誰のために、何を作る？ 市場から発想するマーケティングの基本	早嶋 聡史 (株)ビス・ナビ&カンパニー 取締役
				RP	商品開発に欠かせないリサーチと商品への活かし方	
3	[Step2] マーケティング基礎	「売れる仕組み」を作るために必要なマーケティングの基礎を学びます。講義とワークで実際にプランを考えていきます。	9/29 (水) [607 会議室] (13:00~18:00)	RP	“売れる商品”を作るには ヒット商品から学ぶ、売れる仕組み	早嶋 聡史 (株)ビス・ナビ&カンパニー 取締役
				RP	商品プランを描いてみよう	
4	[Step3] 商品開発・流通の基礎	食品衛生管理、食品流通など商品開発に欠かせない基礎知識について学びます。	10/5 (火) [607 会議室]	講義	食品衛生管理の基礎知識1 食品衛生管理で何が問われるのか？	田畑 秀樹 (株)ティーピーティー 代表取締役社長
				講義	食品衛生管理の基礎知識2 規制、許認可を理解する	
5	[Step3] 商品開発・流通の基礎	食品衛生管理、食品流通など商品開発に欠かせない基礎知識について学びます。	10/12 (火) [607 会議室]	講義	安全、安心な食品を食卓へ 食品流通の基礎知識、そしてこれからの考え方	甲斐 諭 中村学園大学流通科学部 教授・流通科学研究所長
				講義	地域の資源を生かした商品開発[事例]	
6	[Step3] 商品開発・流通の基礎	食品衛生管理、食品流通など商品開発に欠かせない基礎知識について学びます。	10/26 (火) [607 会議室]	講義	地域の資源を生かした商品開発と販売計画	早嶋 聡史 (株)ビス・ナビ&カンパニー 取締役
				RP	アクションプラン見直し、ディスカッション	
7	[Step4] 販売の基礎	店舗、ネットショップなど販路拡大と商品のブランディングなど戦略的な売り方学びます。	10月下旬 もしくは 11月上旬 [調整中]	実地	佐賀県武雄市 [市長講演・視察]地域ブランド戦略を体感!	樋渡 啓祐 佐賀県 武雄市長
8			[Step4] 販売の基礎	店舗、ネットショップなど販路拡大と商品のブランディングなど戦略的な売り方学びます。	11/9 (火) [607 会議室]	講義
	RP	戦略的に売る 商品・店舗のブランディングを考える				
9	[Step4] 販売の基礎	店舗、ネットショップなど販路拡大と商品のブランディングなど戦略的な売り方学びます。	11/24 (水) [608 会議室]	講義	販路拡大を考える ネットショップのはじめ方	井上 敬介 株式会社京乃豆蔵 代表取締役
				RP	あなたから買いたい!と言わせるネットショップ になるために	
10	[Step5] プロモーション基礎	商品をどのように「伝える」のか。効果的な情報発信の方法を学びます。	11/30 (火) [607 会議室]	講義	消費者に思いを伝えよう! 小規模企業でもできる効果的な情報発信	牛島 清豪 株式会社ローカルメディアラボ 代表取締役
				RP	プレスリリース作成演習など	
11	[Step6] ビジネスプラン発表	講座を通じて学習したことをもとにプランを考え、発表を行います。	1/18 (火) [現地調整中]	実地	企業視察、ヒアリング	候補地選定中
				12	[Step6] ビジネスプラン発表	1/19 (水) [607 会議室] (10:00~17:00)
RP	ビジネスプラン発表 (終了後修了証書授与式)	※担当講師3~4名				

※RPはロールプレイング、グループワークなどを取り入れた講座です  
※講座内容は変更することがあります

## 〈主な講師紹介〉

**樋渡啓祐**(武雄市長)  
趣味は料理、旅行、音楽鑑賞。市長のアイデア商品として、樓門パーガー・温泉化粧水「ゆほほ」など。レモンガラス、いのしし肉等の特産品化にも積極的に取り組む。9月には全職員に「ツイッター」のアカウントを持たせ、業務に有効活用するべく準備中。

**松本靖治**(京都おぶぶ茶苑 副代表)  
人口わずか五千人の小さな町、京都・和束(わづか)町に800年以上の昔から伝わる和束茶の感動を伝えるため、2004年3月和束茶直販サイト【京都おぶぶ茶苑】をたった9種類の商品でスタート。以来、世界11カ国に和束茶の感動を伝え、現在メルマガ読者は四万人。

**井上敬介**(株式会社京乃豆蔵 代表取締役)  
1998年より家業である、丹波黒豆加工食品を扱う株式会社井上商店の3代目となる。入社と同時に、新事業として通信販売を開始。インターネット通販開始後海外への輸出、東京での小売事業など、手広く事業を拡大。黒豆を単品通販で年商2億円に育てる。

**早嶋聡史**(株式会社ビス・ナビ&カンパニー 取締役)  
大手食品メーカーをはじめ多くの企業の経営コンサルティングのほか、各地の自治体、商工会議所などでマーケティング、ブランディングの戦略策定コンサルタント、研修講師として活躍。ボンド大学大学院経営学修士課程修了(MBA)。

**甲斐諭**(中村学園大学流通科学部 教授・流通科学研究所長)  
九州大学農学部教授を経て、08年4月より現職。主要研究領域は、食料の生産と流通の国際比較研究など。日本農業経済学会会長、九州農業経済学会会長を歴任。現在、内閣府食品安全委員会専門委員、日本流通学会副会長、福岡市卸売市場開設運営協議会副会長など。

**牛島清豪**(株式会社ローカルメディアラボ 代表取締役)  
佐賀新聞社メディア戦略部門にて、06年に新聞社初の地域SNS「ひびのコミュニティ」をプロデュース。携帯ゲーム機を使ったCGA(消費者発信広告)企画など、CGM運動型クロスメディア企画を多数手がける。独立後は地域メディアコンサルタント、メディアプランナーとして活動中。

**田畑秀樹**(株式会社ティーピーティー 代表取締役)  
衛生管理関連業務歴24年。その他にもHACCPコンサルティング、ISO認証取得コンサルティングなどを手掛ける。

**山田一**(株式会社 サンタプロジェクト 代表取締役社長)  
有名和菓子屋などの店舗のVMD、販促、企画デザインなどをはじめ、大手小売店のフロアプロデュースを手掛ける。

**江藤仁章**(福岡県中小企業団体中央会 事務局次長)  
中小企業の日常的経営管理に関する支援のほか、18年度からは新連携支援、19年度は地域資源活用支援に取り組み中小企業基盤整備機構の委託を受け福岡県事務局を担当。20年度からは、これらに加えて農工商等連携の支援に携わっている。

**森戸裕一**(ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役)  
「ビジネス」と「人材育成」に「IT」を組み合わせたという新たな切り口で常に問題解決の糸口を提供し続ける。価値創造エキスパート。企業内コンサルタントとして活躍した後に独立、コンサルティング、セミナー講師として活躍。これまでの講演実績は1000回以上。



## 申込方法

ウェブサイトから、もしくは、以下の必要な事項をメールまたはFAXにてお送りください。  
必要事項: 受講希望日(全講座受講を希望される方は「全講座」と記入)、お名前、性別、生年月日、ご住所、ご連絡先(電話番号、携帯電話番号、メールアドレス)、職業、会社名  
※単発受講も可能ですが、全講座受講を希望なさる方を優先します。(受講者多数の場合は抽選とします)

メールアドレス/semnar@ecsoken.com FAX/092-716-8336  
詳しくはホームページ <http://www.ecsoken.com/syokugyoujyuku/>  
お問い合わせ TEL/092-716-8281 もしくはメールにて。

全国中小企業団体中央会委託事業  
委託事業者: ナレッジネットワーク株式会社

## ナレッジネットワーク株式会社とは

「人材育成」「地域ブランディング」「インターネットを活用した地域商品の販売支援」「組織の情報化」などを事業として展開。異業種、他地域、海外、NPOなどと積極的に連携しながら新たな価値と、従来の枠にとらわれないソリューションを生み出す。

<http://www.tisiki.net/>