

# 販路拡大・磨き上げ研究会

## 開催のご案内

(伴走型小規模事業者支援推進事業)

参加無料

〔主催〕 釧路商工会議所、釧路信用金庫〔共催〕 釧路市、釧路貿易振興会

〔後援〕 中小企業基盤整備機構北海道本部、釧路市物産協会

(公財) 釧路根室圏産業技術振興センター、北海道釧路管内商工会連合会

加工食品の販路開拓や商品の開発・磨き上げに取り組む中小企業や小規模な事業者の皆様を応援する事業として、昨年度ご好評いただいた「販路拡大・磨き上げ研究会」を今年も開催いたします。昨年参加された方、今回から参加される方、どちらにもお役立ていただけるプログラム構成となっておりますので、ぜひご参加下さい。

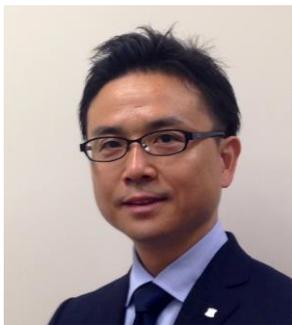
事業者の皆様が「身の丈で取り組める販路開拓」をキーワードに、商品を開発してから販路を考えるのではなく、参入可能な販路先（流通事業者・消費者・観光ニーズ）を研究しながら、商品の開発や磨き上げ、販路開拓・商談会へ進むことを目指す体系的な研修講座です。

### 目標

「首都圏等の高質スーパー、取り寄せ市場など収益性が高い販路の確保」

「自社の生産能力や希望納入価格で取り引きできる販売先の確保」

「観光客や市民に受け入れられる地域資源を活用した商品づくり」



### 小売流通と特産品開発の第一線に立つ方々が講師陣を務めます

小売流通の現場に精通する現役の商品政策担当者と、全国各地の地域資源を活用した加工特産品づくりの現場に精通した商品企画開発担当者が講師となり研修事業を進めます。現場で成功したゲストもお招きします。

(株)ローソン商品本部 北海道商品部長 稲葉 潤一 氏

前職はローソンが首都圏で展開する高質店舗「ナチュラルローソン」の商品部長。希少性をテーマに、全国の産地に足を運び生産者の生の声を聞いて惚れ込んだ本当に良いものを、少量でも数量限定でも販売し、既存コンビニとの違いを明確に打ち出した先駆者として知られる。

(株)キースタッフ代表取締役副社長（商品企画担当） 伊藤 順 氏

生まれは農家で、現場第一の食と農のコンサルタントとして、地域特産品の開発製造、販路開拓支援で全国を奔走。生産現場と交流も深く、特産品の魅力を最大限に引き出す指導姿勢で、流通事業者などからの信頼も厚い。



一般社団法人 地球MD 代表理事 山本 聖 氏

(独) 中小機構本部プロジェクトマネージャー、元(株)小田急百貨店商品統括部マーチャンダイザー。外資大手に負けないブランド開発を産官学機関と連携しながら具現化に努める。日本各地の地域ブランドづくりの最前線に立ち、中小企業の支援活動を推進。(著書:「東京で勝てるブランドのつくりかた」ほか)

裏面をご覧ください（詳しい内容、日程などが載っております）

平成29年9月29日（金）より開講！

第1回はスタートアップセミナー（体験講座）です。

1回目の受講後に2回目以降の正式参加をお申込みいただけます。

① **研修会（6回シリーズ）** 定員は1回目が40名、2回目以降は20名です。（講師敬称略）

|   |                             |   |
|---|-----------------------------|---|
| <b>1回目</b>  | <b>9/29（金） 14:30~16:30</b>  | <b>講師：稲葉潤一、伊藤順</b><br><b>ゲスト講師：斎藤早希子（南まごころ農場）、傳宝茂</b> |
| スタートアップセミナー（体験講座）として、品質管理に取り組みナチュラルローソンとの取引を実現した青森県にあるリンゴ農場の加工場（まごころ農場）の先進事例を中心に、製品開発と販路を考えます。<br>①体験事例から製品開発と販路開拓の実際を見る ②研究会参加メンバーの事例から地域商品づくりを考える ③消費者に選ばれる商品、流通事業者に選ばれる商品開発とは（消費者ニーズとバイヤーニーズの違い。流通が求める商品、品質管理を知ることによって商品設定や販路が見えてくる） |                             |   |
| <b>2回目</b>  | <b>10/10（火） 14:30~16:30</b> | <b>講師：伊藤順</b> ※昨年受講者は任意参加                             |
| 昨年実施した研究会で取り上げた着眼点を整理し、今後の研修に欠かせない基礎ポイントを学びます。（今年から受講される皆様はもとより、昨年受講された方も復習を兼ねて是非ご参加下さい）  |                             |   |
| <b>3回目</b>  | <b>10/18（水） 14:30~16:30</b> | <b>講師：山本聖、伊藤順</b>                                     |
| 地域の魅力を発信するブランド商品づくり（製品開発から市場到達までのプロセスを考える）  |                             |   |
| <b>4回目</b>  | <b>11/ 6（月） 14:30~16:30</b> | <b>講師：加藤哲也、伊藤順</b>                                    |
| 小規模事業所が取り組むための「品質管理の実際」。HACCPの考え方が導入される食品衛生法の改正にどう対応するべきか。何を作るか、どこで売るか、どのレベルに合わせるかで品質管理は変わる。  |                             |   |
| <b>5回目</b>  | <b>11/20（月） 14:30~16:30</b> | <b>講師：伊藤順、伊藤洸</b>                                     |
| 地域特産品の開発、製造管理、品質管理の基礎を実践してみる。   |                             |   |
| <b>6回目</b>  | <b>12/ 6（水） 14:30~17:30</b> | <b>講師：稲葉潤一、伊藤順</b>                                    |
| 商談会研究と全員参加の商品磨き上げ個別相談会～自社製品を持ち寄って磨き上げを考える～  |                             |   |

※**会場は道東経済センタービル** 会議室（釧路市大町1） / 5回目のみ「交流プラザさいわい」で開催  
各回の内容、日程、終了時間、講師は都合により変更される場合があります。

② **「商談会・相談会」**（研修会参加者のうち、希望者が対象）

平成30年1月17日（水）釧路市内で開催（時間帯・会場未定）

目標とする販路先から、小規模事業者や地方事業者への理解が深いバイヤーを招聘し、商談への対応力を伸ばす研修を兼ねて、実践的な商談会を開催し、商談成約を目指します。

【1回目への参加申込締切】 平成29年9月27日（水）（定員になり次第締め切らせていただきます）

|                |              |                       |
|----------------|--------------|-----------------------|
| お申し込み<br>お問合せ先 | 釧路商工会議所経営相談課 | 電話0154-41-4143（情野、近藤） |
|                | 釧路信用金庫経営企画部  | 電話0154-23-9030（大原）    |
|                | 釧路市産業推進室     | 電話0154-31-4550（川田、石川） |

..... 申 込 書 .....

釧路商工会議所 地域振興部経営相談課 行（FAX 0154-41-4000）

|       |    |     |                               |
|-------|----|-----|-------------------------------|
| 事業所名  |    |     |                               |
| 連絡先   | 電話 | FAX | メールアドレス（事業者の方は必ずご記入下さい）       |
|       |    |     |                               |
| 住所    |    |     | <b>参加の有無（いずれかに○を）</b>         |
| 氏名・役職 |    |     | ・全6回に参加する                     |
| 氏名・役職 |    |     | ・1回目（体験講座）のみ参加する              |
| 氏名・役職 |    |     | ・1回目（体験講座）に参加し、2回目以降の参加を検討したい |

※ご記入いただいた個人情報 は本事業実施のために使用させていただきます。