

いま、地方に求められるのは、「商品」+「ブランディング」の力です

令和6年度 販路拡大・磨き上げ研究会

〔主催・共催〕釧路商工会議所、釧路信用金庫、釧路市 〔後援〕釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

フードビジネスの現場では、コロナ禍を契機に商品開発が全国的に活発化し、商品のレベルも向上したことで競合が激しさを増しており、商品・サービス自体での差別化が難しくなっています。

選ばれる商品・事業者となるカギは、環境下を意識した「商品価値」の対応と、「自社らしさ」を追求したブランディングの取り組みになります。

ブランディングは自社には必要ないと考えられがちですが、「自社らしさ」は選ばれるために必要不可欠な要素ですので、事業規模の大小に関係ありません。

今年の研究会では、「自社らしさ」とは？と、そこから導かれるやるべき事業・商品の構築をテーマに、継続的ワークショップ式で、皆様と一緒に販路開拓の実践事業まで一体的にサポートいたします。

皆様のご参加をお待ちしております。

- ▶平成28年から毎年開催、釧路発の様々な新商品の誕生や販路開拓支援で売上アップ実現をサポートしている人気講座です。
- ▶食品加工関連の商品開発と販路開拓がテーマですが、参加業種は問いません。例年、食品分野以外の方も、事業の見直し、強化のヒントが得られるマーケティング講座としてリピート受講されています。
- ▶小規模な事業者様が積極的に参加されています。
- ▶食品関連の方は販路研究を進めた上で、個別商談会に参加して経験を積み、販路拡大につなげていきます（希望者）。個人事業者・小規模な事業者も商談に参加しています。



販路先を具体的に想定

各販路先のニーズに対応する商品開発や磨き上げ

対話と傾聴を基に、個々のブランディングを支援

売るため、作るために、強みを活かした事業の構築

想定販路先との商談会

首都圏の高質ショッパや流通販売事業者（リアル・EC）など、いくつかのパターンで販路先をターゲットとして具体的に想定し、各々のニーズに対応できる商品力やブランディング、事業構築にワークショップや個別相談で取り組む実践的な研修を重ねていきます。想定販路先は1月の商談会で実際に招へいします。道の駅、ふるさと納税、大手EC販売サイトなどにも対応できるようサポートしていきます。

ブランディングにおいて地方の経営者が抱える「予算が少ない」「規模が小さい」といった課題、障壁に左右されない新しいブランディング手法『ブレイクスルーブランディング』

この手法を開発し、地方中小企業のブランディング先進事例として知られる秋田県湯沢市の「株式会社稲庭うどん小川」の戦略を立案、成功へと導いたクリエイターチームを講師陣に迎えます。商品開発、商品流通、事業構築の専門家とチームを組み、商談まで伴走支援します。

ブレイクスルーブランディングについて、詳しくはこちらから →



稲葉潤一氏 株式会社日本ツナガル総合研究所代表取締役
株式会社Bespoke(ビスポーク)執行役員

株式会社ローソンで、魅力的な地域商材発掘で新たな分野を切り開き、ナチュラルローソンをV字回復に導く。プロモーション本部長等を歴任し独立、上場企業など多くの企業・団体の支援業務にあたる。当研究会の初年度からメイン講師を務める。



長田敏希氏 株式会社Bespoke 代表取締役 CEO
ブランドコンサルタント

数百社のブランディング支援の中で、ブレイクスルーブランディングの手法を開発。数々の著名ブランディング事例コンテストで受賞を重ねる。「現状を打破したい」熱い思いを持つ地方中小企業の経営者こそブランディングに取り組んでほしいと願っている。著書に『ブレイクスルーブランディング』



針谷誠児氏 株式会社Bespoke 執行役員
ブランドディレクター・デザイナー

「経営とデザインをつなぐ」をコンセプトに活動。経営者の想いの言語化をはじめ、その企業に関わる人たちが活かし合えるブランドの構築を行う。

詳しい内容、日程は裏面をご覧ください

(1) 研修会 会場:道東経済センタービル 5 階会議室 (釧路市大町1-1-1)
講師:稲葉潤一氏、長田敏希氏、針谷誠児氏

第1回	令和6年10月9日(水)14:00~17:00	ゲスト講師:(株)稲庭うどん小川 専務取締役 小川選子氏
	テーマ:自社らしさを作り込むためのステップ理解と自社の強みの深堀	
・研究会の全体骨子 ・自社らしさ(ブランド)の理解、現状の3C分析、自社の強みの深堀(ワークショップ) ・稲庭うどん小川の変革について (ゲスト講師である同社・小川専務による講話、講師陣とのトークセッション)		
第2回	令和6年10月22日(火)14:00~17:00	ゲスト講師:(株)AKOMEYA TOKYO 商品部部長 平田和也氏
	テーマ:顧客ニーズを深堀するためのターゲット設定と競合商品の理解	
・アコメヤで売れる商品とそれは何故か? CVS、高品質スーパー、百貨店、アコメヤの売れるモノの違いと何故か? ・顧客とニーズの深堀と競合商品の候補選定(ワークショップ)		
第3回	令和6年11月13日(水)14:30~17:30	(ワークショップ)
	テーマ:「自社のらしさ」を言葉で表現するには(らしさの明確化と言語化)	
・自社、顧客ニーズ、競合を再整理(情報の見える化) ・ポジティブ、ネガティブストーリーの構築 ・自社らしさのポジションの明確化 ・自社らしさを言葉で表現(ブランドアデンティティの構築)		
第4回	令和6年12月4日(水)14:30~17:30	(ワークショップ)
	テーマ:「自社らしさ」とアウトプットとの再確認および作り込み	
・商品(コンセプト・パッケージ)、ホームページ、商談、販促資材(チラシ等)の確認等 ・商談に向けて自社および商品のブラッシュアップ		

(2) 個別相談会 (研修会参加者のうち希望者・継続開催) 会場:道東経済センタービル3階会議室

研修会の翌日に開催します。	10月10日(木)、10月23日(水)、11月14日(木)、12月5日(木) 専門家:稲葉潤一氏ほか研修会の講師陣が継続的に相談対応します。	事前に希望の有無を確認します
---------------	---	----------------

(3) 個別商談会・相談会 会場:道東経済センタービル5階会議室

研修会の受講者(希望者)が参加できる実践的な個別商談会・相談会です。
 様々な流通・販売チャンネルで、トップクラスに位置する企業のバイヤー・商品政策担当者を招きます。地方商品や小規模事業者への理解が深く、実際に商品を採用されている方々です(過去の本研究会参加事業者の商品も採用されています)。

令和7年1月16日(木) 9:30~15:30	事務局より、受講開始後にご案内いたします
-------------------------	----------------------

都合により、日程、内容、講師等は変更される場合があります

- 定員 20人 (商工会議所の会員、非会員は問いません) ■参加費 無料
 - 申込締切 令和6年10月3日(木) ※定員になり次第締め切らせていただきます
 - お申込方法 参加申込書をFAXまたはお電話、二次元コードからお申し込みください
- | | |
|----------------|--|
| お申し込み
お問合せ先 | 釧路商工会議所経営相談課 電話0154-41-4143
釧路信用金庫業務部(研修会担当) 電話0154-23-9020
釧路市産業推進室(研修会担当) 電話0154-31-4550 |
|----------------|--|



参加申込書 釧路商工会議所 地域振興部 経営相談課 行 (FAX0154-41-4000)

事業所名		業種	
連絡先	メールアドレス		
	住所		
	電話		FAX
	携帯電話		
氏名			お役職

※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