

令和3年度 厚生労働省委託 地域雇用活性化推進事業

商品開発及び販路拡大セミナー

開催報告書

商品の設計から販売の取引条件まで、実践的に学べる

商品開発及び 販路拡大セミナー

応募締切：令和3年11月2日(火)17時まで

応募方法 裏面の申込書を、FAX、郵送または直接提出してください。
当協議会のホームページ (<https://amami-ksk.com/>) から申し込めます。

1日目
令和3年11/16(火)14:00~17:00
バイヤーが教える
マーケティングと商品開発

2日目
令和3年11/17(水)9:00~12:00
経営指標、事業計画作成や販売交渉の
ポイント、HACCP義務化対応

参加費 無料

定員 10人(10社)

対象 奄美大島内の特産品製造販売業、飲食業、小売業

場所 奄美市産業支援センター2階「WorkStyle Lab」
(〒894-0068 鹿児島県奄美市名瀬浦上町48-1)

講師 株式会社ビジネスアーチ 代表取締役 伊藤 裕氏
小谷フードビジネス 代表 小谷 一彦氏

今後の新型コロナウイルス感染症の拡大状況により、セミナーの日程が延期又はオンラインとなる場合がございます。

奄美大島雇用創造協議会  TEL 0997-58-8083
〒894-0068 奄美市名瀬浦上町48-1-2階 WorkStyle Lab “クマノミ” FAX: 0997-58-8084 Email: info@amami-ksk.com
令和3年度 厚生労働省委託 地域雇用活性化推進事業

作成日：令和3年11月29日 岩切 博美

目 次

- 1、 実施概要 _____ p1
【事業の目的】
【内容】
【実施概要】
【告知方法】
【受講者】
- 2、 講師プロフィール _____ p2
- 3、 実施状況 _____ p3
- 3、 参加者の感想（アンケート集計） _____ p4, p5
- 4、 感想と反省 _____ p6

参加人数

奄美市	12名	
龍郷町	2名	
宇検村	1名	<u>計 15名</u>

1、実施概要

【事業の目的】

奄美への旅行に来られた方は、観光に対して満足度は高いものの土産品に対する満足度は低いことから、ターゲットに向け売り先を見据えた商品開発、販路拡大を図り、事業拡大につなげていく。

【内容】

特産品や加工の魅力を高めるためのセミナーを実施する。売れる商品作りのノウハウや、実際にバイヤーとして活躍している方を講師に招き、現場の視点から販路開拓についてアドバイスを頂く。

【実施概要】

期日：令和3年11月16日(火)14:00～17:00(3時間)

バイヤーが教えるマーケティングと商品開発

令和3年11月17日(水)9:00～12:00(3時間)

経営指標、事業計画作成や販売交渉のポイント、HACCP義務化対応

【場所】

奄美市産業支援センター 2階 WorkStyle Lab

〒894-0068 鹿児島県奄美市名瀬浦上町48-1

【告知方法】

地元新聞掲載・チラシ折込、市内各所にポスター掲示、チラシ配置、あまみエフエム、しまブログ・バナー

【受講者】

事業所 15社

2、講師プロフィール

講師



株式会社ビジネスアーチ 代表取締役 伊藤 裕氏

(株)ビジネスアーチ代表取締役、ビジネスコンサルタント。ビジネスモデル設計・構築、商品・サービスの企画開発、営農指導、マーケティング、販路開拓、事業計画作成、資金調達などワンストップ支援を実践。複数企業顧問。沖縄県・鹿児島県商工会連合会登録専門家。IT 関連や非食品サポートも扱う。昨年に引き続き、令和 3 年度奄美群島観光物産協会の物産コーディネーター販路拡大支援事業も受託。

講師



小谷フードビジネス 代表 小谷 一彦氏

(株)ビジネスアーチ登録専門家。元イトーヨーカドー鮮魚チーフバイヤーで、現在はフードコンサルタント。大日本水産会魚食普及推進登録講師。現在、企業顧問でもあり、九州の小規模チェーンスーパーの顧問も務める。2012 年から「お魚かたりべ」、として水産庁から任命され、水産庁ファストフィッシュ選考委員でもある。コロナ禍での戦略的な商品、販促グッズ、魚の加工品企画、スーパーの物流の仕組などアイデア豊富。令和 3 年度奄美群島観光物産協会の物産コーディネーター販路拡大支援事業の講師も務める。



3、実施状況

【1日目】バイヤーが教えるマーケティングと商品開発

マーケティングに重要な「商慣習」「商品開発の手順とポイント」「原価計算」「取引の商流と契約条件」を中心に解説した。



【2日目】経営指標、事業計画作成や販売交渉のポイント、HACCP 義務化対応

増収のためのマーケティングと予約管理として「生産性を上げる方法」「マーケティングの重要性」「レベニュー・マネジメントの基礎」を中心に解説した。



4、参加者の感想(アンケート集計) *複数回答、無回答がありました。

1. 現在、求人を行っているかお聞かせください。

求人中	5名
求人はしていない	10名
その他	0名
無回答	0名

2. 本セミナーの満足度についてお聞かせください。

満足	9名
普通	6名
不満	0名
無回答	0名

3. 本セミナーの難易度についてお聞かせください。

適切だった	11名
易しかった	0名
難しかった	4名
無回答	0名

4. 講師についてお聞かせください。

	伊藤裕氏	小谷一彦氏
満足	12名	10名
普通	2名	4名
不満	0名	0名
無回答	1名	1名

5. 本セミナーで学んだ事は、経営・起業に役立ちそうですか？

とても役立つ	9名
役立つ	6名
どちらともいえない	0名
役立たない	0名
全く役立たない	0名
無回答	0名

6. 本セミナーで学んだことをどのように実務に活かしていきたいですか？

- ・原価計算について今後、新商品の価格設定の時に参考にし、利益が取れる商品作りをしたい。
- ・商品開発をする中で手順とポイントの 22 項目を着実に進めて、商品作りを行い、前に出していきたい。
- ・新商品を考えているのもう一度一から考え直す。
- ・SDGS 社会貢献等を入れていきたいと思った。
- ・原価計算を再度見直して適正価格を設定したい。
- ・マーケティングについて考え方や知らなかった「商慣習」原価の計算等、会社の運営を見直していかなければならない点が多く、知ることができた。会社に大きな差が出ると感じた。

7. 今後、もし参加するならどのようなセミナーや研修を希望しますか？

- ・6次産業、加工についてのセミナー
- ・店舗経営セミナー
- ・料理商品開発セミナー
- ・パソコン初心者セミナー
- ・起業・新事業立ち上げに役に立つマーケティングの話、国際動向の話
- ・どの業種でも使える知識を得られるセミナー

8. どの曜日及び時間帯が参加しやすいですか？

曜日	時間帯	※○をつけてください
平日	午前	8
	午後	11
	夜間	5
土日	午前	4
	午後	3
	夜間	1

9. その他、ご意見・ご感想があれば自由に記入してください。

- ・商品開発を安易に考えていましたがハードルが高いと実感し、とても参考になった。
- ・小規模事業者には設備投資にも厳しいこともあるので、OEMしてくれる所とマーケティングなどの研修会をして欲しい。
- ・理解しやすい内容のセミナーでした。

感想と反省

今年度の「商品開発及び販路拡大セミナー」は、(株)ビジネスアーチ 代表取締役 伊藤裕氏 小谷フードビジネス 代表 小谷一彦氏に依頼した。

1 日目は、「バイヤーが教えるマーケティングと商品開発」について説明を行った。

2 日目は、「経営指標、事業計画作成や販売交渉のポイント、HACCP 義務化対応」を中心に解説した。

マーケティングから始まり商慣習、接客態度、原価計算、取引の商流と契約条件、デザイン、利益と価格の設計、競合分析、食品表示、製造技術の調査、設備投資、資金調達、HACCP 義務化、許認可、事業計画といった流れで行った。

2 日間、伊藤氏と小谷氏は実体験や事例を交えながら解説され、テーマごとに質疑応答を行った。HACCP に関しては、(一社)日本航空協会参事 岸 周豊氏(きしまこと)により ZOOM で繋ぎ 30 分解説した。

受講生の中には、新商品の開発はしてはいるものの、その後に結び付けない方、商品開発のハードルの高さに驚いている方、今後の方針を再確認された方もいらっしゃった。

2日間通して、熱心に受講され、セミナー終了後も個別に相談される方が多くおり、講師も丁寧に対応されていた。

奄美では滅多に聞く事のできない専門的な話を聞くことで、商品開発手法を見直し、今後活かしていくことを期待したい。

コロナウイルス感染症対策として、会場の換気、消毒、検温、事前通知や開始前にコロナ感染拡大防止のガイドラインについて説明を行った。