

《2024年度「地域フード塾 絶品コース」カリキュラム》（講師名敬称略）

■第1回：8月19日(月)、20日(火) 会場/北洋銀行セミナーホール

テーマ『北海道フード塾とは何か』

【1日目】「マーケティングの本質」(9:00～17:30)

時間	テーマ	目的と内容	講師等
9:00   10:30	<開講式>  <オリエンテーション>	1) 主催者挨拶（北海道副知事） 2) 共催者挨拶（北洋銀行）・紹介 3) 講師および事務局紹介 4) 受講生自己紹介（参加の目的を語る：2～3分）	事務局
10:45   11:30	地域フード塾の進め方と 3か年計画について	1) フード塾研修の全体概要 2) 修了論文3か年計画について 3) 講師紹介(各専門分野) 4) 研修に参加するにあたって	橋本佳往
13:00   15:00	《問題提起》 第二ラウンドの北海道フード塾 ～世の中は一変しつつある、 もう甘えは許されない～	1) 甘えの時代ではなくなった、求められるアニマルズ ブリット 2) 生活者起点というマーケティングの本質 3) マーケティングとは“お客さまへのお役立ち競争” 4) 塾は学び合いの場、全人格的なふれあいの場 5) ゴールは自分への約束論文の仕上げ	三浦 功
		『なぜ、塾なのか』 ～問題提起を受けて～	橋本佳往 (進行役) 田村 茂 青島弘幸
15:15   16:45	<講義①> 「マーケティングとは」	◆スモールビジネスのマーケティング戦略 1) マーケティングの基本戦略 2) 地域絶品ブルーオーシャン戦略 3) 絶品マーケティングの7か条	青島弘幸
16:45   17:30	<交流セッション>	◆講師と受講生の交流セッション(名刺交換など)	各講師
18:00	<懇親会>		

【2日目】「地域絶品商品開発」(9:00～17:30)

時間	テーマ	目的と内容	講師等
9:00   10:30	<講義②> 「日本の流通システムと チャンネル戦略」	◆価値創出のチャンネル戦略 1) 消費・流通・競争の変化 2) 日本の流通構造 3) 販路とチャンネル	橋本佳往
10:45   12:15	<講義③> 「絶品商品開発の 考え方、進め方」	◆なんといっても商品力、商品開発も実践 1) 逆境に生き残る会社の共通点～コロナ禍に学ぶ～ 2) 製品と商品は違う 3) 絶品の6つの条件 4) 絶品開発のポイントとプロセス 5) ブランドとプライシング	田村 茂
13:30   15:00	<講義④> 「マーケティング財務」 ～絶品力とは粗利～	◆マーケティング財務 1) マーケティング財務とは 2) 財務諸表の見方と分析 3) 製造原価を求める 4) 損益分岐点、固定費と変動費と限界利益 5) マーケティングと生産性 6) リスク対策と資金繰り	前田直樹
15:15   17:30	<双方向ディスカッション①> 「今日的課題と絶品づくり」	◆講師と受講生の意見交換（疑問や課題を引き出す） 講師からも意見を引き出し、受講生と意見交換を行う	田村 茂 (ファシリター) + 常任講師

■第2回：地域研修

札幌地区：9月10日（火）～9月11日（水）

帯広地区：9月12日（木）～9月13日（金）

函館地区：9月17日（火）～9月18日（水）

テーマ『OBの体験から学ぶ知恵と工夫』

【1日目】「OB企業視察」（13:00～17:00）

時間	テーマ	目的と内容	講師等
13:00   17:00	<現地視察>	◆OB企業訪問 ～OBの職場を視る、3か年計画の実践は？ 失敗談、苦勞話を聴く、実践的取り組みを学ぶ～	各講師 E-ZO
18:00 	勉強懇親会（全員のコミュニケーション）		各講師 E-ZO

【2日目】「OBを交えての交流討議・絶品づくりと3か年計画テーマの設定」（9:00～17:00）

時間	テーマ	目的と内容	講師等
9:00   10:30	<グループ討議①>	◆OB訪問での感想 1) 気づき、発見、疑問 2) 他のOBにもこれを聞きたい 3) その他	各講師 E-ZO
10:45   12:15	<OB講義> 「私の3か年計画と その後の実践」	◆3か年計画とその後の活動 1) なぜこの3か年計画にしたのか 2) 私が作った地域商品 3) 現在の活動	各地域の OB
13:30   15:00	<グループ討議②>	◆地域資源の活用と3か年計画のテーマ 1) 自分が作りたい絶品のイメージとは 2) 3か年計画のテーマ(なぜこの地域絶品なのか) 3) 計画立案の当たっての課題、悩み、疑問点・・・	各講師 E-ZO
15:15   16:45	<グループ討議③>	◆地域資源の活用と3か年計画のテーマ 1) 自分が作りたい絶品のイメージとは 2) 3か年計画のテーマ(なぜこの地域絶品なのか) 3) 計画立案の当たっての課題、悩み、疑問点・・・	各講師 E-ZO
16:45   17:00	<宿題の説明>	◆3か年計画マーケティングプロセスシートの説明と 提出日について	事務局

■第3回目：10月21日（月）～22日（火）、会場/北洋銀行セミナーホール

テーマ『デジタルマーケティングの実務とSWOT戦略』

【1日目】「最新トレンドを学ぶ」（9:00～17:30）

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   10:30	<講義⑤> 「デジタルマーケティング 戦略の実務」 ～DXでマーケティングが やりやすくなった～	◆デジタルマーケティング戦略の実務 1) ECサイトの選び方 2) SNS活用の実際 3) お客様をファンにする一工夫 4) 物流コスト低減の工夫 5) 対話型AI, チャットGPT	橋本佳往
10:45   12:15	<講義⑥> 「ECの実務」	◆成功するECと失敗するEC 1) EC実践の留意点 2) 売れるECのために取り組むべき事 3) 見せ方、訴求の仕方など 4) その他	奥山朋宏
13:30   15:30	<講義⑦> 「売れる商品とその特徴」	◆今売れている商品とその特徴(1時間) ◆女性目線の商品開発(1時間)	吉岡史世 村澤規子
15:45   17:30	<双方向ディスカッション②> 各社の課題と商品開発	◆講師と受講生の意見交換（疑問や課題を引き出す） 講師からも意見を引き出し、受講生と意見交換を行う	青島弘幸 (ファシリター) + 常任講師

【2日目】「北海道産品の魅力とSWOT戦略」（9:00～17:30）

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   12:00	<講義⑧> <ワークショップ①> 「スモールビジネスの 強みを活かす」 ～SWOT戦略～	◆講義 1) SWOT戦略とは何か 2) 北海道スモールビジネスが持つ強みと弱み 3) SWOT分析の手法と活用 4) 北海道のSWOT分析演習 ◆グループ演習 1) 北海道の食のSWOT分析に取り組んでみる 2) クロスSWOTから課題抽出と戦略を考える	橋本佳往 各講師が グループに つく
13:30   17:30	個別相談会	◆宿題の個別相談と課題の整理 ◆第4回目にマーケティングプロセスシートを完成できるように個別指導を行う。	常任講師

■第4回：11月5日（火）～6日（水）、会場/北洋銀行セミナーホール

テーマ『コミュニケーション戦略とデジタルマーケティング』

【1日目】「デジタルマーケティングの実務とリテール戦略」（9:00～17:00）

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   12:30	<ワークショップ②> 「デジタルマーケティング 戦略演習」	◆ある会社（OB企業）をモデルにしてデジタルマーケティングの戦略構築を立てる。 ◆デジタルマーケティングの取組ケーススタディ	各講師
13:45   15:15	<特別講義⑨> 「日清食品が目指す 幸せな食生活と ブランドビジネス」	◆日清食品の商品開発とマーケティングの考え方を学ぶ 1) 日清食品が目指す幸せな食生活とは 2) 日清食品のマーケティングとブランディング 3) その他	深井雅裕
15:30   17:00	<講義⑩> 「北海道における 商品開発事例」	◆商品開発事例 これまで加藤氏が実際に関わってきた、道内での商品開発の事例紹介・・・成功事例と失敗事例	加藤邦彦

【2日目】「デジタルマーケティング戦略の構築実習と3か年計画の完成」(9:00~17:00)

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   10:30	<視察> 「ラッキー山の手店視察」	◆ラッキー山の手店を視察	各 講 師
10:45   12:15	<特別講義⑩> 「品質と品揃えで、 競争に勝つ店づくり」 ーラッキーの挑戦ー	◆ラッキーが目指すもの 1) ラッキーが求める商品品質とは 2) 消費者に支持される商品とは 3) ラッキーの差別化戦略 4) その他	桐生宇優
13:30   17:00	個別相談会	◆3か年計画完成 1) 3か年計画マーケティングプロセスシートの完成 指導 2) 発表用シートの完成(宿題)	常任講師

■第5回：11月28日(木)~29日(金)、会場/北洋銀行セミナーホール

テーマ『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】「3か年計画の作成」(9:00~17:30)

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   10:30	<講義⑫> 「食品表示の注意点」	◆食品表示の重要性 1) 必要なポイント 2) 間違ったときのリスク 3) その他留意点	是永憲宏
10:45   11:30	未定	未定	ゲスト スピーカー
11:30   12:00	ノーステック財団からの説明	◆ノーステック財団の活用の仕方 1) E-ZO メンバー活用事例 2) 活用のための具体的手続き	ノーステック 財団
13:30   17:30	<個別演習> 「私の絶品マーケティング 戦略の作成」	◆3か年計画の完成と発表用シートの最終チェック *講師と相談し、最終 OK をもらう	<常任講師> 田村 茂 青島弘幸 橋本佳往

【2日目】「決意表明」(9:00~17:30)

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:00   12:00	<決意表明①> (15分×10人)	◆「絶品マーケティング戦略」3年後の自分の決意表明	各 講 師
13:30   16:30	<決意表明①> (15分×10人)	◆「絶品マーケティング戦略」3年後の自分の決意表明	各 講 師
16:45   17:30	<まとめ>	◆講師からの総括 ◆各機関からのお知らせ (E-ZO、道庁)	各 講 師

■修了式および報告会：2025年1月22日（水）

会場/札幌パークホテル

時間	テーマ	目的 と 内容	講師等
9:30   11:45 (予定)	<成果発表会>	◆各自の「絶品マーケティング計画」のテーマと決意表明（一人3分）	各講師
12:00   12:45 (予定)	<修了式>	◆修了証書授与 ◆北海道知事（副知事）からの激励 ◆来賓ご挨拶 ◆E-ZO代表挨拶 ◆受講生代表挨拶 ◆記念撮影	各講師
E-ZO 主催交流会（詳細未定）			

<講師一覧>（50音順 敬称略）

- 三浦 功（（一社）流通問題研究協会 元会長、フード塾名誉顧問）  
 青島 弘幸（創発コンサルティング 代表、中小企業診断士）  
 田村 茂（office igatta 代表、元（株）モスフードサービス 専務取締役）  
 橋本 佳往（（一社）流通問題研究協会 専務理事）  
 奥山 朋宏（（有）OK オフィス 代表取締役、中小企業診断士）  
 加藤 邦彦（（有）キャセロール 代表取締役）  
 前田 直樹（前田直樹経営研究所 所長、中小企業診断士）  
 吉岡 史世（（一社）北海道貿易物産振興会 事務局長兼北海道どさんこプラザ店舗統括）  
 村澤 規子（（一社）流通問題研究協会 研究員、きたの旅レシピ代表）  
 桐生 宇優（北雄ラッキー（株）代表取締役社長）  
 是永 憲宏（生活協同組合コープさっぽろ 組織本部 品質管理室 室長）  
 深井 雅裕（日清食品（株）取締役サプライチェーン本部長兼 Well-being 推進部長）  
 フード塾OB会「E-ZO」会員