

7月19日(木)、秋田市の秋田県総合食品研究センターにおいて、平成24年度農商工連携実践スクールを開講しました。

本スクールは、商品開発力強化のための演習を中心とした実践的なカリキュラムで構成し、全7回に亘り、県内の様々な農林水産資源を利用した商品の磨き方や高付加価値化について研修を行います。



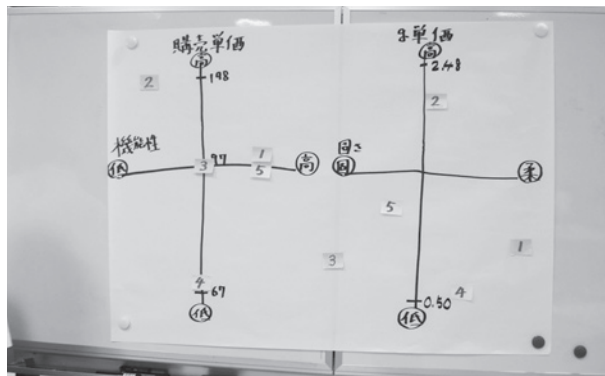
【実践スクールの様子】

今回は、講師の「食と農研究所」代表加藤寛昭氏から、農商工連携の取り組みの意義や課題、加工品などの製品開発に必要な視点などについて学びました。

演習では、市販の納豆を使い、試食をして、商品のポジショニングと差別化のポイントについて考察し、受講者が自由に意見を出し合った後、講師の加藤代表から講評をいただき、さらに競合との差別化について解説していただきました。



【分析・討議】



【完成したポジショニングマップ】

## <講師からのアドバイス>

- 農商工連携などの最大の問題は、良いものを作っても、売り先のことを考えていないから、売り場がないこと。加工品の多くは生産量が小さく、スーパー等にとっては規模が小さすぎることが多い。どこで売るかを決めてから、なるべく売り手を巻き込んで開発を進めるのが理想的。
- 不特定多数の人を対象にした商品は特徴がないため売れない。具体的な人を想定し、リピートして買ってもらえる商品をつくるのが大事である。それに必要なのは、差別化されているかどうかであること。
- 競合品を全部集めて、自分の商品より優れた点を3つ発見し、参考になる部分は取り入れること。最初のステップは真似ることから始まる。差別的優位性を持つこと。
- パッケージは消費者へのメッセージであり、商品コンセプトを固めた上で、商品開発と同時並行で進める必要がある。