

記者発表（資料配布）		本紙を含め3枚	
月／日（曜日）	担当部課名	電話番号	発表者名 （担当者名）
平成28年7月11日（月） 午前9時00分	農林振興課 農林水産振興室	0790-82-0667	室長 衣笠俊博 （係長 福本純也）

**一とっておきの商品を生み出し、販路拡大と収益アップを目指す一**

**件名：佐用町の特産物を活用した商品づくり塾を開催**

町では、特産物の生産、製造などに携わる町内の農業者、事業者を対象に、販路拡大と収益アップを目指す「佐用町の特産物を活用した商品づくり塾」を開催しますので、お知らせします。  
また、本塾の開催にあたり、全体講習会（キックオフセミナー）を次のとおり開催します。

■事業概要

1. 目的 特産物や加工品などを生産・製造・販売している町内の農業者、事業者を対象に専門家から事業計画、商品改良、デザイン、情報発信など様々な分野での支援を受け、販路拡大や収益アップを目指します。
2. 内容 全体講習会（キックオフセミナー）を皮切りに、随時個別相談会を実施します。改良された商品は、今後作成する「佐用ブランド」のカタログや展示商談会の対象商品の候補となります。

■全体講習会

1. と き 平成28年8月4日（木）午後1時30分から午後4時30分
2. と ころ さよう文化情報センター ギャラリー
3. 講 師 鳥巢研二さん（株）キースタッフ：代表取締役
4. 内 容 基調講演の後、参加者演習を行います。  
○基調講演「佐用から全国に通用する特産品をつくろう！」  
・食品業界や特産品等をめぐる状況  
・売れる特産品をつくるコツ など  
○演習  
・自社の商品分析、発表と意見交換、助言など

くわしくは、別添のチラシをご覧ください。

参加申込み、お問い合わせは、下記までお電話ください。

◆主催・申込み・お問合せ：佐用町農林振興課農林水産振興室

◆TEL:0790-82-0667(担当:福本) FAX:0790-82-0017

※締切は7月29日

## 佐用町の特産物を 活用した商品づくり塾

特産物や加工品などの生産・製造・販売をされている町内の農業者、事業者さんで、ご自身の商品をもっと魅力アップして販路拡大や収益アップをめざしたい方。また、今ある商品の改良をしたい方、新規商品を作りたい方も参加OKです！

あなたの  
とっておきを  
生みだせる

参加者  
大募集

初回 平成28年 8月4日 木

あなたのおいしい農産物や加工品などに  
ドーンと磨きをかけ、ほんとにいいもの  
にしましょう。ぜひご参加ください！



参加いただける方の例

野菜・果物などを生産している農業者さん



塾で出来ることの例

農産物などをよりおいしそうに見せ、より有利な販路や新分野の開拓につながる。

参加いただける方の例

野菜・果物などを使って加工品を製造している方



塾で出来ることの例

加工品をより魅力的になるようパッケージデザインなどを改良して、販売力を上げる。

参加いただける方の例

町内の特産品を販売している方



塾で出来ることの例

販売品のディスプレイや接客、また店舗づくりを通じて、よりよい見せ方、売り方を探る。

# 佐用町の特産物を活用した商品づくり塾

- ◆ 2016年8月4日(木)  
午後1時30分～午後4時30分  
(午後1時開場)
- ◆ さよう文化情報センター/ギャラリー
- ◆ 講師:鳥巢 研二(とす けんじ)氏  
(株)キースタッフ:代表取締役



## 【プロフィール】

1954年福岡県生まれ。  
大学卒業後、味の素(株)入社、クノールスープ、ドレッシング、家庭用ほんだし等の調味料商品の企画・開発等を担当。  
2000年に食と農をマーケティングする(株)キースタッフを設立。全国の農業者、小規模商工業者向けに農産加工食品の開発・支援などを精力的に展開。  
中小企業診断士。

### その1: 基調講演

#### 佐用から全国に通用する特産品をつくらう!

- ◆ 食品業界や特産品等をめぐる状況
- ◆ 全国の特産品事情(成功、失敗等)
- ◆ 売れる特産品をつくるコツ等

### その2: 演習

#### 自社商品の強みと弱みと今後の方向性

- ◆ 商品分析+提案シートへの記入・作成
- ◆ 発表と意見交換、助言 等

## 【佐用町の特産物を活用した商品づくり塾の概要】

- 1 8月から約半年かけて、継続的にマーケティングやデザイン等の専門家から無料で助言を受けることができます。
- 2 町内で開催の試食会への参加や、今後作成する「佐用ブランド」カタログへの掲載候補となります(いずれも別途募集予定)。
- 3 大阪市で開催される商品の展示商談会(アグリフードEXPO /平成29年2月)に出展できる候補となります。



**1 上記の塾開催**  
8月4日:事例学習、  
現状分析等



**2 個別の相談会**  
8～11月頃: 3回程度、専門家による助言  
⇒事業計画、商品改良、デザイン、情報発信、販路等  
※必要に応じて共通講座も開催(例:商談・営業等)

→ 町内試食会の開催:12～1月頃

→ ブランドカタログの掲載:2月頃

**3 展示商談会へ出展**  
平成29年2月中頃  
⇒改良した商品展示による取引チャンネル開始・拡大  
や他の地域商品見学を通じさらなる商品開発や改良。