

研修結果報告 平成27年1月

13日青森会場

14日弘前会場

20日八戸会場

メルマガ No5

主催：NPO法人プラットフォームあおもり、あおもり産品販売促進協議会、コラボ産学官青森支部（青い森信用金庫、東奥信用金庫）

☆☆☆ 工藤淳生講師（青森、弘前、八戸地区）の講演は、迫力・説得力満点でした ☆☆☆



「展示会 バイヤーは3秒で判断する！～きれいに飾っただけでは何も伝わらない～」と題して、展示会で成功するための準備の大切さを話しました。展示会では、展示したままでは誰も見てくれない。3秒でどんな特長・長所があるかを伝える。有益そうなので近づいてくるのであって、わざわざ近づいて有益かどうか確かめたりしない。ブースで大切なのは飾ることでなく、伝達すること。そして、展示表現のポイントや情報伝達のポイントをわかりやすく説明したので大変参考になった。

26日開催「あおもり食品展」の説明をする青森市役所商工業政策課の石戸さん



▽▲▽ 上平コーディネーター産学官金連携を語る / 充実した若手の商談突破力成果発表 ▲▽▲



（3会場）青森県商工労働部と連携し、「中小企業経営力強化支援法制定を受けて、産学官金連携を再考する」と題し、弘前大学地域共同研究センター上平好弘コーディネーターが小規模事業者、中小企業経営者の一番身近な相談相手として金融機関窓口が果たすべき今後の課題と期待について語りました。地域産業振興のために大学、県の産業支援機関等と金融機関が連携し、「チーム」として専門性の高い支援を行う体制を整えたい。特に、ものづくり補助金の利用促進により効率的資金運用の助言に期待したいと語り締めくくりました。信金店舗から多数の職員が参加しました。



（青森会場）ミリオン㈱の羽沢さん。昨年7月研修会のプレゼンで自己紹介や商品紹介をし、今後も連続参加して商談突破力を身に付けたいと決意表明しました。その後、8月の城南信金主催展示・商談会（東京国際フォーラム）、11月の東北地区信用金庫協会主催展示・商談会（夢メッセみやぎ）に参加し、目標達成したことを報告しました。羽沢さんの目標は、知り合いを増やすこと、OEMの仕事を手でも取ること、商品を広めること、商品を販売することでした。毎回研修会で参加者に励まされ、商品を売るコツをつかみ、努力を継続したことが成果に結びついたのだと感心しました。



（弘前会場）㈱ラグノオささきの佐藤さん。立派なプレゼン資料を持参してくれました。演題は「商品開発コンセプトの作り方と実例」です。商品戦略と市場を知るための資料分析。マーケティングリサーチ。販売促進コンセプト。商品開発コンセプトの実例。商品開発のプロセス。全体を通して感心したのは、当然かもしれませんが、様々な理論を自社商品開発・販売に具体的に落とし込む段階で、効果的な理論の選択が行われているということです。※八戸会場では秋山さんが商品紹介をしました。



（弘前会場）㈱マルキョウスマイルフーズの小森さん。「この世に無いものをつくろう！」を企業理念に掲げ、今年度の切り札は、トンネルフリーザーの導入。トンネルフリーザーのメリットは、冷凍による細胞破壊を防止することにより、旨味がドリップとして流出したり、水分と一緒に味覚成分や栄養も失われないのでイワシ、サンマ、イカ腑の刺身などは生と変わらないとのこと。鎌田社長は東日本大震災で全工場が被災し大半の取引先を失った時の苦労と現在の再生にける思いを熱く語った。



（八戸会場）㈱小原工業・十和田香美工房の松田さん。昨年10月のプレゼンでは、販売中の「ちょいちょいシリーズ」として、地元十和田市産ニンニク・ぼけしらずネギ等の入った味噌タイプと醤油タイプを紹介しました。その後、11月の東北地区信用金庫協会主催展示・商談会では、積極的に試食販売を行っていたが、横内CDから「パンに合う味噌」という風に絞り込んだPOPを追加してみたらとの助言に、最初は？と思ったが、実行してみると実売へと結びついた事例を話してくれました。

□■□ ㈱パソナ担当者による成果確認インタビューと常勤コーディネーターの講演 ■□■



㈱パソナ本社から水原さんと星野さんが若手の商談突破力育成実践講座の成果確認インタビューのため八戸会場に参加しました。㈱味の海翁堂榎社長、㈱静岡屋金山社長そして松田さんに答えてもらいました。

横内、米田両CDの年度を締めくくる講演（画像のみですみません）



【編集室便り】今年度は若手の商談突破力育成ということで、1回「大手流通、ギフト販売会社からの最新情報」、2回「クレーム対応」、3・4回「百貨店バイヤーからの商品開発・商談時の心構え」、5回「展示会での準備の大切さ」等実践メニューの企画立案をしてきました。講師としてご協力いただいた方々、参加者の皆さまに感謝です!!