

日本航海 JSP Japan Sealion Project

地方の活力を掘り起こす

事例：北海道・十勝帯広

(株)シーズコア 代表取締役 渡部 紘士



事例 北海道・十勝ブランドの立ち上げ



十勝のブランディング参加者

3

- * 尾藤農園：芋、麦、ブドウ、甜菜などの生産、食品加工小売り・卸業。
- * 小田壺：北海道で生産された麦を使い麺類の製造卸をする。
- * 新村牧場：牛、豚を飼育してミルクジャムの加工、肉を市場への卸をする。
- * 吉田農園：芋、牛蒡、麦などを生産・加工をして新市場を築いている。
- * 丸勝：豆に特化した大型商社。自社でも豆の加工、卸、小売りをする。
- * 広尾漁協：昆布、貝、エビ、鮭などを捕獲して市場に出している。
- * ケイズファーム：小麦、大豆、ニンニクなどを栽培し市場へ出している
- * 北海道中小企業同友会：北海道の中小企業をサポートしている。
- * 小澤氏：複数の小売店舗を持ちJSPの販路を開拓する。



経済同友会の依頼を受けてマーケットイン講座を開く

- ＊ 参加社の意識の共有をする
- ＊ 市場作りの基礎勉強会の開催
- ＊ 現在の市場の勉強をする
- ＊ 今後の市場の勉強をする



◎ 現地に入り生産現場、材料などを確認する。



◎原料の確認、現行品の問題点のチェック

* 新市場を作るために容量の変更、味の変更、リデザイン、ロゴマーク制作など協議する。



◎ブランドコンセプトに基づいて
イラストに取り掛かる。



◎ブランドコンセプト

- * 美味しい北海道の四季
- * また来たい北海道
- * 高い空ときれいな星空



◎ 少しずつ形になってきます。



◎春、夏、太陽・・・色々と検討します。



◎ 缶に絵を付けると可愛い仕上がり



◎ 製品化して市場へ提案する

- * バッグに入れるお洒落な容器
- * プレゼントにしたいくなる
- * 北海道土産に・・・
- * 海外に輸出する
- * 食品以外の業界にも
- * アパレルショップにも



◎ いよいよ商品発表をします。
場所は東京原宿



◎ 多くのお客様に来ていただいています。





◎ 試食は人気です。

16



◎ お客様は楽しんでいます。



◎ 8ヶ月後に商品の発売開始

勉強会 ⇒ 現場見学 ⇒ 理念・コンセプトの設定 ⇒
デザイン開始 ⇒ 商品開発 ⇒ 試作開始 ⇒ 商品発表
⇒ カタログ製作 ⇒ 販路開拓 ⇒ 販売開始



参加者皆で市場を開発していきます

