



平成26年度 農商工連携マッチングフェア 開催報告



【目的】

東日本大震災により大きな被害を受けた仙台地域において、農業者と商工業者等との連携による付加価値の高い新たな商品やサービスの開発を促し、農業をはじめとする地域産業の復興を図ることを目的に、農商工連携の新品開発に結びつける農業者と商工業者等とのマッチングフェアを開催しました。

<第1回>

平成26年8月28日(木) 14時～17時

T K P ガーデンシティ仙台勾当台（仙台市青葉区国分町3-6-1 仙台パークビル2F）

① マッチング講演会 ② マッチング商談会



<第2回>

平成27年2月2日（月）13時～17時

仙台市民会館 仙台市民会館 B1 展示室（仙台市青葉区桜ヶ岡公園4-1）

① マッチング講演会 ② 農業者PRタイム ③ マッチング商談会



第1回

- 平成26年8月28日(木) 14時～17時
- T K Pガーデンシティ仙台勾当台 (仙台市青葉区国分町3-6-1 仙台パークビル2F)
- ①マッチング講演会 ②マッチング商談会

【①マッチング講演会】

～消費者はきっと欲しくなる！買いたくなる！商品開発のポイントとは～

<講師>

株式会社クリエイティブ・ワイズ

株式会社マーケティング・ナビ 各代表取締役社長 三宅 曜子 氏



- ◇ライフコーディネーターとして、企業の販売促進企画プロデュースを全国各地で行い講演会、セミナー、テレビ、ラジオ等多数出演。
- ◇マーケティングコンサルタントとして中小企業支援及び指導、商業活性化事業、まちづくり事業等、顧客のニーズと市場開発のアプローチ手法等を全国各地でアドバイスする。

<内容>

- ・商品開発時に必要な心理学 ・お客様の心を掴む方法 ・販売場所を拡大する事で注目される商品に！
- ・ラベルパッケージを統一することでブランド戦略を確立！ ・ファン(語り部) 作り



農業者・・・21名
商工業者・・・33名
合計54名参加

第1回

- 平成26年8月28日(木) 14時～17時
- T K Pガーデンシティ仙台勾当台 (仙台市青葉区国分町3-6-1 仙台パークビル2F)
- ①マッチング講演会 ②マッチング商談会

【②マッチング商談会】

●グループディスカッション

農業者、商工業者等の参加者を3グループに分け、お互いの自己紹介をしながら、新商品開発について連携を模索して頂きました。



●フリー商談会

新商品開発について商工業者等が農業者のブースを訪れ農産物を手にしながら商談を行いました。



第1回

- 平成26年8月28日(木) 14時～17時
- T K Pガーデンシティ仙台勾当台（仙台市青葉区国分町3-6-1 仙台パークビル2F）
- ①マッチング講演会 ②マッチング商談会

【農業者の声】

①マッチング講演会

- ・商品の見せかた1つでイメージが変わってくる事が分かりました。
- ・良い物を作れば理解してもらえると思っていましたが、そうではない事に気づかされました。
- ・PRの必要性を再認識させられました。

②マッチング商談会

- ・県内の加工業者を探していたので今回の商談で出会う事ができ、とても感謝しています。
- ・生産量が少ないため農商工連携は無理だと思っていましたが、来年の作付など商工業者と話し合いながら進めていきたいと思えます。

【商工業者の声】

①マッチング講演会

- ・心理学を含めての販売というのは大変勉強になりました。今後も講演の機会があれば是非参加させて頂きたいと思えます。
- ・味さえ良ければ売れると思っていました。参考になりました。
- ・全国各地の自治体や団体が新しい事業に取り組んでいる状況が良くわかりました。具体的な事例が多く非常に良かったです。

②マッチング商談会

- ・仙台産の野菜で商品開発をしたいと思い参加しました。小ロットでも対応して頂けるようなので今後話し合いを行いたいと思えます。
- ・農家の方が加工場を訪問に来る事になりました。今後農商工連携に繋がる新商品ができれば良いと思えます。

第2回

- 平成27年2月2日(月) 13時～17時
- 仙台市民会館 仙台市民会館 B1 展示室 (仙台市青葉区桜ヶ岡公園4-1)
- ①マッチング講演会 ②農業者PRタイム ③マッチング商談会

【①マッチング講演会】

～食と農のブランド化とマーケット創造～価値を伝える力の重要性～

<講師> 有限会社草場企画 代表取締役 草場 佳朗 氏

- ◇農林水産省(株)農林漁業成長産業化支援機構 (A-FIVE) アドバイザー
- ◇農林水産省6次産業化中央サポートセンター6次産業化プランナー
- ◇(社)食品需給研究センター食農連携コーディネーター (FACO)
- ◇東経連ビジネスセンターマーケティング支援チーム・ディレクター
- ◇イオンリテール株式会社フードアルチザン食の匠推進委員会座長



<内 容>

- ・ブランドの基礎 ・「物語」の重要性 ・プレミアム加工食材の可能性
- ・価値を伝える力の重要性 ・世界のガストロノミー界に広がるUMAMI革命



農業者・・・16名
商工業者・・・24名
合計40名参加

第2回

- 平成27年2月2日(月) 13時～17時
- 仙台市民会館 仙台市民会館 B1 展示室 (仙台市青葉区桜ヶ岡公園4-1)
- ①マッチング講演会 ②農業者PRタイム ③マッチング商談会

【②農業者PRタイム】

より成果の高いマッチングを実現するため農業者が商工業者等へ農産物の特徴、こだわり、要望等を自己PRして頂き、農業者による主体的な情報発信を行いました。



【③マッチング商談会】

新商品開発について商工業者等が農業者のブースを訪れ農産物を手にしながら商談を行いました。
また、昨年度までに開発された農商工連携商品も紹介しました。



第2回

- 平成27年2月2日(月) 13時～17時
- 仙台市民会館 仙台市民会館 B1 展示室 (仙台市青葉区桜ヶ岡公園4-1)
- ①マッチング講演会 ②農業者PRタイム③マッチング商談会

【農業者の声】

①マッチング講演会

- ・ブランド戦略等大変参考になるものが多く、今までの講座等で聞いていた話とは少し違う角度での農商工連携の取り組みへヒントを得られました。
- ・加工食材で止めておくと枠が広がることに納得。作りこまないこと、製造過程を見直すことで可能性が拡大することを痛感しました。

②農業者PRタイム

- ・農業者自らが、自身のPRを積極的に語る事ができ、商談会にて積極的に対応する機運が芽生えました。

③マッチング商談会

- ・スイーツ作りに使う事を検討とのことでうれしく思いました。
- ・農場に来て頂く事になりました。来年の商品化に向け話を進めて行きたいです。

【商工業者の声】

①マッチング講演会

- ・製品を購入してもらうためには「味」はもちろんだが、魅力の伝え方の重要性を感じました。こういったところが他と違うのかも一度きちんと考えたいと思います。
- ・加工度の高さや付加価値の高さは比例しないということに感銘を受けました。

②農業者PRタイム

- ・農業者のお顔や情報が商談の前に具体的にわかったので、スムーズに商談に臨めました。

③マッチング商談会

- ・旬ごとに出ている野菜を教えて頂き、その都度試作したり商品にできるようにお話が進みました。
- ・サンプルを送っていただくことになり、試作をしてみることになりとても楽しみです。
- ・納品方法等の課題を解決するには時間が必要だと思いました。