

消費者が認める価値とは！ 売するための戦略！

イオンリテール株式会社

●普及指導員派遣研修の狙い

イオンリテール(株)のフードアルチザン活動

6次産業化や農商工連携など、地域における食農連携が推進される中、イオンリテール株式会社では、従来のトップバリューなど主要なブランドに対し、2001年の「イオン21キャンペーン」に寄せられたお客様の声をもとに、全国各地で郷土の味を守り続ける多くの生産者と手をたずさえ、日本のすぐれた食文化継承を担うことを目的とした「フードアルチザン(食の匠)」活動を推進しています。

この活動では、これまでに鹿児島県の桜島大根、種子島の安納芋、小豆島のオリーブ、岩手県産雑穀、秋田県産じゅんさい、和歌山県産湯浅茄子など地域の魅力的な原材料に着目し、地域との意見交換を重ね、イオンフードアルチザンとして商品化を進めています。

研修の狙い ～受入先の想い～

今回の研修では、フードアルチザン活動を担当するイオンリテール(株)エリア政策推進のセクションに研修受入先としてご協力いただきました。

研修の実施にあたり、企画、プログラムおよびカリキュラム検討など、研修に参加する普及指導員等に対し「提供できるもの、知ってもらえるもの、伝えるべきもの、さらには感じてもらうもの」など、多くのテーマについて、イオン担当者と研修担当者である食農連携コーディネーター(FACO)との意見交換や議論を行って参りました。その上で整理された研修への思いを、受入担当者であるエリア政策推進仲元剛マネージャーのコメントとして紹介します。

『イオンフードアルチザンでは日々の業務をとおして、地域のみなさんとの連携を進めています。し

イオン フードアルチザンのホームページ <http://www.aeonretail.jp/kodawari/artisan/>

かしながら、その連携構築においては、フードアルチザン担当者の方々の努力ではどうしても解決し得ない事態も発生します。日々の業務をとおして、地域（特に生産サイド）のカウンターとして連携のコーディネートができる人材の重要性を感じています。

農林水産省が示す今回の研修事業の目的は、「普及指導員等を外食・中食・食品製造業・量販店等へ派遣し、実践的な取組を通じて民間企業等が取り組んでいる消費者・実需者ニーズの把握、販売戦略の策定等の知識の習得を図る研修を行う」と記されています。このような連携は、まさにこれまでイオンフードアルチザンが実施してきた活動を推進させるものであり、また、是非、今回の研修参加者である普及指導員等のみなさまに、イオンリテール（株）が実施してきたことの目的や想いを知っていただく良い機会として捉えました。

イオンリテール（株）は流通業として、広くお客様の声を受け、お客様が求める商品のご提供を行っています。そのような業務で有する知識や経験を、地域で生産者を指導する普及指導員等のみなさまに、

是非、知っていただき、理解を深めていただく機会として研修の受け入れをさせていただきました。』

●実施準備・検討過程

今回のイオン研修参加者は、普及指導員4名（専門技術員2名：三重県、鹿児島県、作物・畜産・企業担当2名：秋田県、群馬県）と地域のコーディネーター2名の計6名でした。各参加者たちは、日頃地域の生産者指導や原材料を利活用した新商品開発、更には地域における食と農との連携を推進しています。

このような方々が取扱う商品の多くには、原材料の特徴や魅力、作り手の思いなどが詰まっています。しかしながら、この思いを商品として形にし、流通担当者（特にバイヤー）やお客様に伝えるには、商品の魅力を最大限引き出す戦略や戦術が必要となります。このため、研修では、これまでイオンフードアルチザンが行ってきた商品磨きや商品のブラッシュアップについて、参加者に考えていただくことをコンセプトとして、研修計画の立案を行いました。

イオン研修のプログラム 実施期間：平成23年10月26日～11月2日

【 事前勉強 】	第1日〔 10/26(水) 〕 13:30～17:30	第2日〔 10/27(木) 〕 10:00～17:30
物産展でイオンフードアルチザンが応援する商品について、「何故、イオンフードアルチザンがこの商品を応援するのか」、「他の商品との違いは何か」など一連の研修会をとおしてキーワードとなる事項について、事前の情報収集を行っていただきます。	13:30 集合 イオンリテール株式会社 千葉県千葉市美浜区中瀬1-5-1 最寄駅：JR京葉線 海浜幕張駅 14:00 研修開始（講義） ・ 研修オリエンテーション(30分) ・ 研修全体を踏まえた講義(120分) 17:30 終了	10:00 集合 イオンリテール株式会社（前日同） 10:10 研修開始（講義、グループワーク） 売り方コンセプト作り グループワークによる商品の見せ方、 売り場イメージ、セールスコピー等の 検討 17:30 終了
第3日〔 10/28(金) 〕 13:30～17:30	第4日〔 10/29(土) 〕 10:00～17:30	第5日〔 10/30(日) 〕 集合なし
13:30 集合 イオンレイクタウン店 埼玉県越谷市東町2-8 最寄駅：JR武蔵野線 越谷レイクタウン駅 13:45 研修開始（実地研修） ・ 売り方コンセプト確認① ～岩手フェア視察＆調査～ 17:30 終了	10:00 集合 イオンレイクタウン店（前日同） 10:10 研修開始（実地研修） ・ 売り方コンセプト確認② ～岩手フェア視察＆調査～ 13:00（社）食品需給研究センターに移動 ・ 結果の整理・意見交換 17:30 終了	◇各自の宿泊先にて研修結果の整理 ◇都内近郊の地域産品小売見学（各自） ※なお、宿題作成のために、参加者どうしがグループごとに集まって検討を行う際には、（社）食品需給研究センター（東京都北区西ヶ原3-1-12）の施設を開放します。 最寄駅：JR京浜東北線 上中里駅 地下鉄東西線 西ヶ原駅
第6日〔 10/31(月) 〕 13:30～17:30	第7日〔 11/1(火) 〕 10:00～17:30	第8日〔 11/2(水) 〕 10:00～15:00
13:30 集合 イオンリテール株式会社 13:40 研修開始（発表） ・ 検討結果発表(120分) ・ 商品開発に向けた意見交換(90分) 17:30 終了	10:00 集合 イオンリテール株式会社 10:10 研修開始（講義、グループワーク） ・ 商品コンセプト作り 午前中は講義、午後はグループワーク 17:30 終了	10:00 集合 イオンリテール株式会社 10:10 研修開始（発表） ・ 商品コンセプト発表 ・ フードアルチザンの狙い（まとめ） 15:00 終了・解散

(1)座学や見学ではなく考えることの重要性

一般的に企業への派遣研修は、企業が実施している業務を聞くことや見ることが研修の主要を占めています。しかし、今回の研修のように地域の生産者に対する指導やコーディネート機能を期待できる人材には、座学や見学ではなく、むしろ企業が持つ企画立案やプランニングの手法等を理解していただくことが重要と考えました。

このため、本研修では、主に「商品開発コンセプトプランニング」と「売り方コンセプトプランニング」をイオンのメンバーと一緒に考えていただき、またそのための商品戦略の立案等を具体的に行っていただくプログラムを用意しました。

(2)考えた結果を実態と比較する(現地実習)

研修期間中、イオン越谷レイクタウンにおいて「岩手三陸沿岸復興フェア」が開催される予定がありあました。このフェアでは、フードアルチザンとしての商品販売も行われ、また、フェア全体でのブース設置のレイアウト等も見ることができます。

上記に記したコンセプト検討では、当該フェア出展を想定し、特定の商品モデルにした中で、商品の強み・弱み分析、商品のアピール方法、ターゲット、売り方、キャッチの方法等を検討し、フェアで配置するブースイメージをイラストで作成いただき、その結果をもって、フェアでの現地実習において相違点等を整理・確認を行うものとしました。

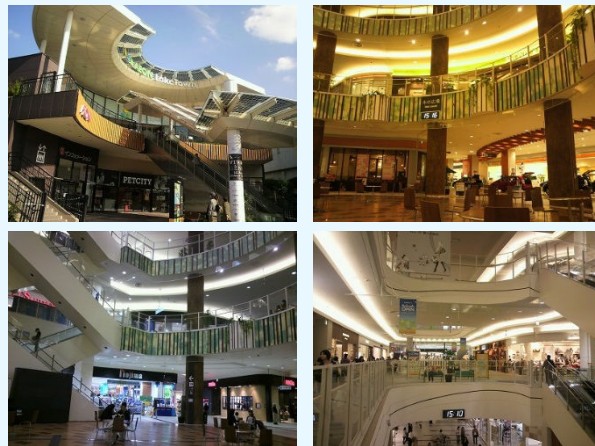
なお、確認作業を行っていただくに当たり、イオン担当者からフェアで見るべきポイント等の解説も併せて行うこととしました。

(3)検討と実習を踏まえた更なる商品化検討

研修期間中の日曜日を利用して、参加者のみなさんに都内の都道府県アンテナショップや他の量販店、他の地域物産展などを見学していただきました。

研修の後半は、他店の状況と一連の商品開発、売り方コンセプトプランニングおよびフェアでの検証をとおして得た結果をもとに、参加者からの結果発表と今回のフェアに関わったFACOをゲストとしてお呼びしたワークショップを開催、更にこれらの結果を踏まえ、参加者からのサンプル提供による商品開発コンセプトプランニングを実施しています。

実地研修場所：イオン越谷レイクタウン



イオンを代表するショッピングモールの一つ。規模は国内最大級。年間400万人以上の来店があります。

●一連の研修をとおしてのテーマ設定

このように研修計画では、イオンフードアルチザンの取組やフェア等を「見て、聞いて、考えて、発表して、何を持ち帰るのか」ということを主題に、主にグループワークを中心とした検討を行うものとなりました。

そのテーマ性は、一般にプロダクトアウトと呼ばれる地域の商品開発の考えから、『消費者が認める価値とは何か、売るための戦略とはどのようなものか』を流通業の実態を踏まえ把握し、理解していただくマーケットインの思考の重要性です。このようなことをテーマに「何故、イオンフードアルチザンがこの商品を応援するのか」、「他の商品との違いは何か」など、普及指導員や地域のコーディネーターなど、研修の参加者が深く読み取り、考えていただく機会を提供させていただきました。



イオン研修にご参加いただいたみなさん

●研修の実施状況

研修実施に向けたイオンとFACOとの事前の検討を踏まえ、テーマに即した研修を8日間（途中日曜日は個人見学）の日程で実施しました。

研修においては、イオンリテールやフードアルチザンの活動、流通サイドから見た戦略立案や商品開発・売り方コンセプトの検討など、座学、グループワーク、実地研修、ワークショップなど、盛りだくさんのユニークなプログラムを企画し、また、各プログラムにおける研修カリキュラムやプレゼン資料等を用意いたしました。

一連の研修では、各研修場所において業務を実施されているイオンの担当者やマネージャー、更にはセクションを統括する執行役員にもご参加いただき、普及指導員、地域のコーディネーター、イオン担当者、FACOからなる人材交流、意見交換を積極的に行うことができました。

特にグループワークによる研修では、参加者のみならずイオン担当者との積極的な意見交換など、8日間をとおして「頭で汗をかく研修」を実施いたしました。

●研修の結果(アウトプットとアウトカム)

地域の農業・農村の6次産業化を図る上で、普及指導員にも推進役としての役割を担うべきであるという考え方が見られます。しかし、実際の普及指導員が6次産業化を推進するには、商品開発、マーケット、販路確保など、これまでに無い知識の習得が必要となります。

また、実際に知識を習得したとしても、それが実際のフィールドにおいて活用できなければ、本来、地域の生産者が求めるニーズに即応することはできません。

本研修では、このようなノウハウの中でも、特に商品開発や販売を行う上での企画立案にフォーカスをあて、『消費者が認める価値、売るための戦略』をテーマに研修を実施しました。

たった1回の研修では大きな成果を持ち帰るには至らないかもしれませんが、これまで知りえなかつ



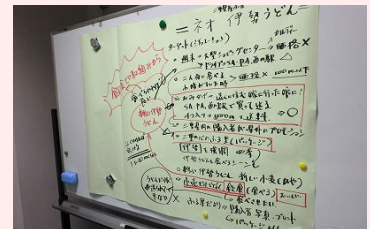
イオンリテール(株)の事業紹介エリア政策推進 松巾執行役(右) 仲元マネージャー(左)



商品開発コンセプトや売り方コンセプトの検討を行う高橋さん(左)、由利さん(右)



グループワークでは、参加者以外に、イオン担当者も参加し大いに議論



グループワークで検討された商品開発コンセプトマップ



レイクタウンの現地実習では、池田レイクタウン事業部SC企画統括マネージャーを交えた議論も実施



グループごとに実地への検証や確認を行い、検討結果との差異を確認

た流通の現状や考え方を知ることによって、新たに感じられたこともあったと思われます。特に、長時間にわたり頭を使った本研修では、相当な疲れと同時に、満足感ももっていただけたのではないかと感じています（研修終了後の写真の笑顔をご覧ください）。

さらに、本研修をとおして、これまでに無い人材ネットワークも講じることができたと思います。

そのネットワークを活用し戦略的な生産と流通との連携が行われることを大いに期待しています。



文：民間企業等民間派遣研修〔イオンリテール株式会社担当〕
社団法人食品需給研究センター
調査研究部 主任研究員 長谷川 潤一
(食農連携コーディネーターFACO)