

## 「北海道『食の磨き上げ職人』」アドバイス事業概要

■目的 道内で活躍するバイヤー等を「北海道『食の磨き上げ職人』」として委嘱し、商品開発や販路拡大に関する事業者等への指導・助言等、磨き上げを行うことで、国内外で通用する北海道ブランドの創出を図ることを目的とした事業です。

■構成メンバー 道内の百貨店、テレビショッピング、雑誌、アンテナショップ「北海道どさんこプラザ札幌店」等の分野で活躍する北海道産品バイヤーなど11名にご協力をお願いしております。

所属	役職	氏名
(株)大丸松坂屋百貨店	食品部長	本田大助
(株)札幌丸井三越	食品レストラン担当きたキッチン アシスタントセールスディレクター	森泰和
(株)札幌丸井三越	食品レストラン担当販売担当マネージャー	齋藤光
(株)東急百貨店札幌店	営業部食料品・食堂 催物担当マネージャー	諸永淳
北海道どさんこプラザ札幌店	店長	吉岡史世
(株)コスモメディア	編集局長	八木由起子
(株)STV開発センター	通販事業部長兼商品開発グループ統括	中西義浩
日本アクセス北海道(株)	営業本部営業推進部商品提案T部長	荒川正
(株)鈴乃家	代表取締役	鈴木俊雄
Office Yt	代表	深江園子
(株)浪花亭	代表取締役	村井弘治

(順不動・敬称略)

■業務 道内メーカーから相談のあった商品について、それぞれの専門性を活かしたアドバイスを行います。

■費用負担 道が依頼する職人の業務については、相談者のご負担はかかりません。ただし、相談は原則、札幌で行いますので、相談者の旅費は企業の負担となります。なお、アドバイスが企業にとって実りあるものとするために、面談による相談を原則とします。

■相談対象者 対象となる事業者は、下記のような悩みがあり、商品の磨き上げに意欲のある者としてします。  
 こだわりを持って商品を作ったが、どのように売ってよいかわからない、もしくは製品のディテールの部分（価格、分量、パッケージ、味付け等）が市場ニーズにマッチしないため、販路が広がらない。  
 道内に相談できるところもなく、バイヤー目線からアドバイスの機会を得たい。

### 申し込みからアドバイスを受けるまで

#### STEP 1 申し込み

「北海道『食の磨き上げ職人』アドバイス依頼書」（別紙）を記載の上、道（食関連産業室→連絡先は最下段に掲載）または各振興局の商工労働観光課に提出してください。

#### STEP 2 日程調整

道（食関連産業室）は、依頼書の内容に基づき、「北海道『食の磨き上げ職人』」と連絡し、適当と認められる職人の助言が行われるよう調整を図ります。調整後、結果を事業者、振興局に通知します。

#### STEP 3 相談

事業者はその後、面接により相談。「北海道『食の磨き上げ職人』」はその内容に対し助言を実施します。

問い合わせ先：北海道経済部食関連産業室マーケティング支援グループ  
Tel: 011-204-5766 (担当：重岡・阿部)

(別記様式)

北海道『食の磨き上げ職人』アドバイス依頼申込書

平成 年 月 日

申請者 住 所  
企業等の名称  
代表者職氏名

次のとおり北海道『食の磨き上げ職人』への助言を依頼します。

1 企業等の概要

資本金	千円	従業員数	人
連絡担当者 職・氏名 TEL・FAX Eメール			

2 商品の概要

商品名
( 発売前 ・ 発売後 ( 年 月発売) 価格 円 )
現在の販路先 (道内 管内 ・ 道外) (百貨店、テレビショッピング、アンテナショップ、スーパー・量販店 他)
今後、販路を拡大させていきたい領域 (道内 管内 ・ 道外) (百貨店、テレビショッピング、アンテナショップ、スーパー・量販店 他)
商品の特長・セールスポイント等

3 助言依頼内容

助言を受けたい事項について、できるだけ具体的に記載してください。
----------------------------------