
第4回商品開発・販路開拓セミナー 【今売りたいものは？】

三重県農村青少年クラブ連絡協議会では、9月21日（火）に県農業研究所において、「第4回商品開発・販路開拓セミナー」を開催しました。このセミナーは、農村青少年クラブ員や青少年クラブ担当の普及員を対象に、「商品開発・販路開拓」を進めるための手法や市場のトレンドを学ぶことを目的として開催しています。

第1回セミナーは5月31日（月）に開催し、三重県産業支援センターで農商工連携コーディネーターを務める高垣和郎氏から、「商品開発・販路開拓」に関する基礎的な考え方やマーケットの状況に関する講義をしていただきました。

第2回セミナーは7月22日（木）に開催し、「販路開拓」をテーマに、実際の商品を持ち寄り「どうすれば売れるか」についてグループワーク形式で議論しました。

第3回セミナーは8月25日（水）に開催し、「商品開発」をテーマに、実際の商品と競合商品を比較しながら、グループワーク形式で商品開発の進め方を模擬体験しました。

最終回となる今回のセミナーでは、「今売りたいもの」というテーマで、参加者一人一人から発表してもらいました。これまでのセミナーを踏まえ、参加者に「商品開発」や「販路開拓」を今一度見つめなおしてもらおうとともに、個々のクラブ員の考え方を情報共有してもらおうためです。農繁期と重なり、参加メンバーは4名でしたが、その分一人一人からじっくりと意見を聴くことができました。メンバーで共通していたのは、「直売をもっと強化していきたい」という意見でした。それぞれが新規顧客の開拓やリピーターの獲得、新商品開発などに、苦労して取り組む状況を話してくれました。講師の高垣氏からは、双方向のコミュニケーションが大事、体験・体感・感動といった消費者の感性に訴えかける仕組みづくりが必要、一人で売るのではなく農商工連携など他者や異業種と連携する、などのコメントがありました。メンバー同士の意見交換のなかで、連携して商品開発を行う提案も生まれ、セミナー後には早速連絡先を交換していました。

今回でセミナーは終了となります。4回のセミナーを通じて学んだ「商品開発・販路開拓」の基本的な考え方をいかにして具体的な動きにつなげていくかが重要となります。参加者同士で連携する動きも生まれつつあり、それらの動きを確かなものとするため、引き続き専門家の活用や資質向上の勉強会を続けていきます。



（熱心に意見交換する参加者）