

平成30年度沖縄県産特産品製造・流通、
飲食業の品質管理高度化推進人材育成
事業

事業報告

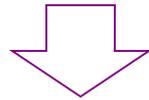
一般社団法人沖縄県食品衛生協会

1. 製造業コース 事業概要

【研修の背景: 業界が直面している労働生産性向上のための課題】

現在の消費者ニーズは、一時期の沖縄ブームのような「沖縄産」であれば売れていた時代は終わり、日々変化する消費者ニーズに対応した小売店のバイヤー等と連携しながら消費者ニーズに対応した①新商品開発を行う必要がある。

一方で、沖縄県内で生産される特産品を販路拡大する際に、価格や送料の問題に加えて、県内メーカーの多くで、②規格書等の品質管理(トレーサビリティ・HACCPによる衛生管理等)情報の未整備、③食品表示法・食品衛生法等の関係法令のコンプライアンスの未整備がその障害として指摘されている。



【中核人材像: 求められるスキル】

①新商品開発、品質管理のアピール手法

沖縄県産特産品の流通拡大にあたっては、消費者ニーズに対応した新商品開発を行う必要がある。

②品質管理の高度化(HACCP等)に関する知識・指導技術

特産品製造・流通(卸・直販)の場面においてもHACCP制度化が予定されていることから、これらに対応する技術。

③食品表示・商品マスター作成技術

食品表示に関する専門用語・関係法令の知識とコンプライアンスの整備方法



1. 製造業コース カリキュラム内容

① 今求められる沖縄特産品の新商品開発講座：全3回

講師：博報堂 土屋佳幸

【講座コンセプト】

- 1) 「沖縄県内」・「小規模事業者」という限られた条件だからこそ、的を絞って射抜くことが何より重要
- 2) 自社製品の強み：より少なく、より得意なものを磨き上げていく
- 3) 強みを言葉にして、同じ絵を相手の頭の中に結ぶ



② 自社で構築できる高度品質管理体制構築講座：全3回

講師：株式会社高澤品質管理研究所 高澤秀行

【講座コンセプト】

- 1) 自社の商品の重要なハザードがどのようなもので、どうやって管理しているか、社内外に説明できるようにする。
- 2) 原料に含まれるハザードをしっかりと理解し、科学的合理的な管理手段を学ぶ。
- 3) 2020年に制度化されるHACCPへの社内外対応するスキルを身につける



③ 食品表示・商品マスター入力講座：全3回

講師：島袋法律事務所 弁護士 尾辻克敏

株式会社ラベルバンク 川合 裕之

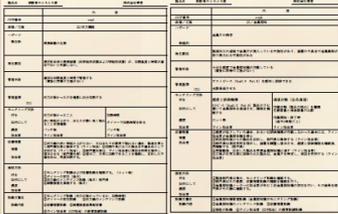
【講座コンセプト】

- 1) 食品製造において、もっとも回収のリスクが高い食品表示について学ぶ。
- 2) 食品表示は、製造者・販売者双方にとってのコンプライアンス問題であることを学ぶ

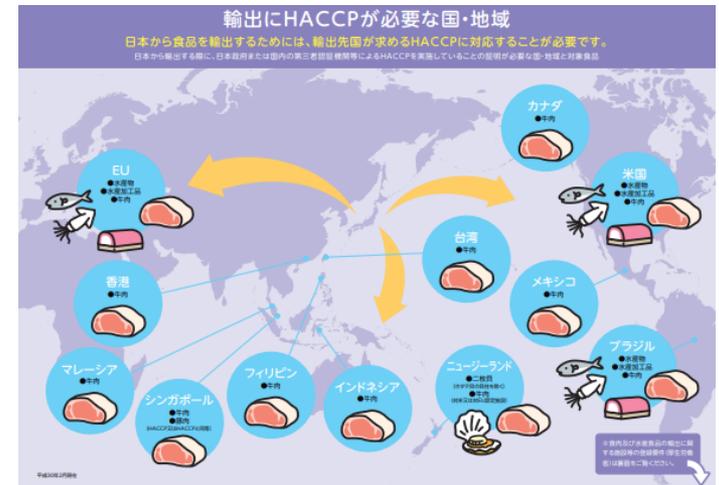


1. 製造業コース 事業成果

① 本講座から生まれて販売した商品7品 ・新商品開発ブックの作成(予定) 10社合同

<p>本事業におけるHACCPへのとりくみ</p> <p>製品説明書</p>  <p>株式会社 龍泉酒造</p>	<p>マーケティング講座における新商品開発</p> <p>マーケティング講座 新商品開発</p>  <p>株式会社 龍泉酒造</p>	<p>本事業におけるHACCPへのとりくみ</p> <p>HACCPプラン</p>  <p>株式会社 寄宮</p>	<p>マーケティング講座 新商品開発</p> <p>マーケティング講座 新商品開発</p>  <p>株式会社 寄宮</p>	<p>本事業におけるHACCPへのとりくみ</p> <p>HACCPプラン</p>  <p>大伸 株式会社</p>	<p>マーケティング講座 新商品開発</p> <p>マーケティング講座 新商品開発</p>  <p>大伸 株式会社</p>
--	---	---	--	--	--

② HACCP認証取得申請等の取り組み 3社 、 海外輸出HACCP認定への取り組み 1社



2. 飲食業コース

【研修の背景：業界が直面している労働生産性向上のための課題】

県内の飲食店の多くは、価格競争とメニューアピールに熱心であり、店舗に訪れた顧客に対し、①自店の強みや付加価値の高い食事・食品であることに見合う品質を確保していることをアピールする意識が弱い。

また、制度化されるHACCPを社内で実践する②品質管理の高度化(HACCP等)に関する知識・指導技術を持つ者が少ない。

さらに、増加を続ける外国人観光客に対し戦略的な③インバウンド対応をおこなっている店舗も少ない。



【中核人材として求められるスキル】

①自店のアピール手法

店舗に訪れる顧客ならびに観光エージェント等に対し、自社の取組を効果的にアピールして誘客に繋げる手法

②品質管理の高度化(HACCP等)に関する知識・指導技術

平成30年に法改正が予定されているHACCP制度化の対応技術

③インバウンド対応策

増加するインバウンド観光客に対し自店にあった対応策を実施する。



2. 飲食業コース カリキュラム内容

① 衛生管理アピールを集客に繋げるレストラン販促講座：全3回

講師：集客UP塾 土屋 薫

【講座コンセプト】

- 1) 利用動機で地域一番店を目指す。
- 2) メニュー分析で顧客の声を聴く。
- 3) 顧客との定期的な接触を行う。



地域に根ざしたお店(個人店・専門店)がやってはいけない事

「普段使いのお店」になってはいけない

「安い早い(そこそこ)ウまいお店」になってはいけない

「いつでも誰でも大歓迎のお店」になってはいけない

② 飲食店・小規模製造業における品質管理体制構築講座：全3回

講師：山口大学共同獣医学部教授 豊福 肇

【講座コンセプト】

- 1) 制度化されるHACCP「飲食店の手引き」の実施方法を学ぶ
- 2) 具体的な一般衛生管理・重要管理の実施手法を学ぶ
- 3) 記録の重要性を身につける。



③ 飲食店・小規模製造業における県内顧客・インバウンド販路拡大講座：全3回

講師：OCVB海外プロモーション課 平川 美由紀
沖縄県通訳案内士 大坂 美恵子

【講座コンセプト】

- 1) インバウンド観光客の実際と沖縄県の観光施策・支援策を学ぶ。
- 2) 実際に自社で実施可能なインバウンド対応策を期間内に実施し、検証する。



全インバウンド向けマーケティング「旅ナカ」「旅ナカ」「旅ナカ」

旅ナカ	旅ナカ	旅ナカ
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 日本に行ったら何するか考える時期 ◆ 日本の情報収集・スケジュール決め・お土産の購入時期 ◆ 情報源 雑誌・口コミサイト・動画サイト・SNS ◆ 時期 出発前1〜3か月前くらい ◆ プロモーション SNS・口コミサイト 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 旅行を満喫している時期 ◆ 日本に到着してワクワクして、あれはない、これはない、心がすうすういやしく、その場の雰囲気や決めることもある ◆ 情報源 機内誌・空港・口コミサイト・SNS・SNS ◆ 時期 旅行中 ◆ プロモーション SNS・口コミサイト・O2O (Online to Offline) オンラインクーポン 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 旅行に余韻に浸る時期 ◆ お土産を配ったり、旅行の様子や感想をまとめてSNSなどの投稿したりする ◆ 情報源 SNS・口コミサイト・越境ECサイト・旅行番組 ◆ 時期 旅行後1か月以内 ◆ プロモーション SNS・口コミサイト・越境EC

2. 飲食業コース 事業成果

①集客数の変化・予約数の変化について、具体的な金額で検証(公開可能な店舗のみ)

店内設置

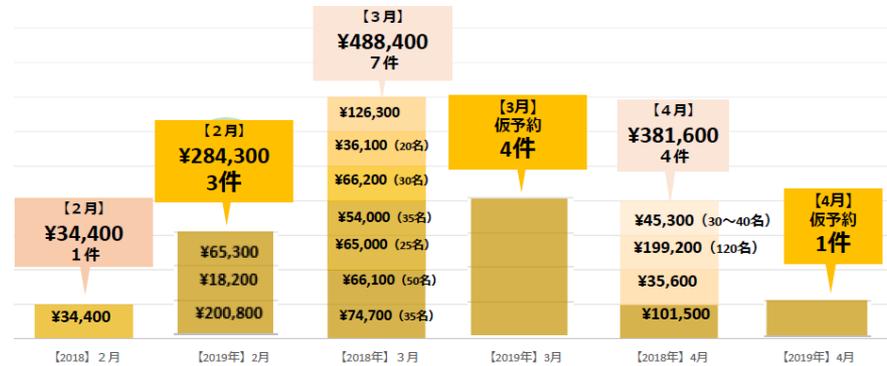


図.配置例1



図.配置例2

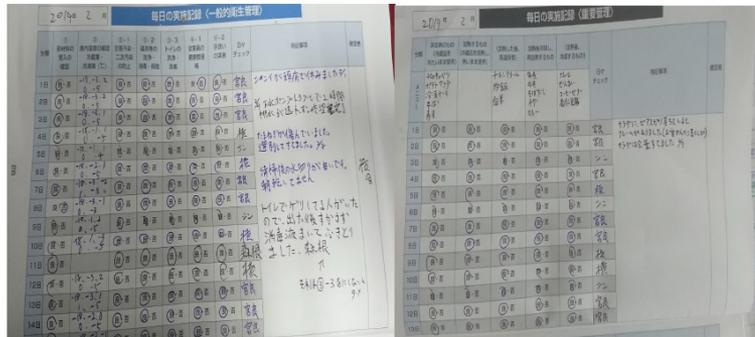
【現時点】パーティー予約件数・売上



②自主認定制度である(HACCP)五つ星店 認証取得申請取組(3店舗)



衛生管理記録



③具体的なインバウンド対応策実施

電子マネーなどのスマホ決済

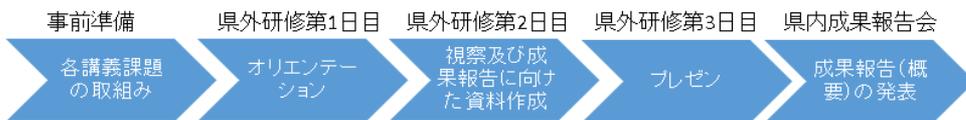
- ALIPAY.WeChat.銀聯カードなどに対応した機器の導入



3. 県外視察研修・成果発表会

【中核人材食品】

これまでの課題と県外研修及び成果報告会の流れ



成果報告会を意識した課題への取組みを実施。受講生自身の不明な点を整理しておく。

県外研修の目的を再認識。自身の不明な点を解決するために、どのグループに属するか検討しておく。

視察後、視察を通して学んだことを整理発表する。各自の成果報告資料をまとめる。

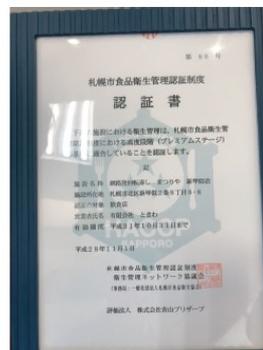
プレゼンで指摘されたことを追記しておく。成果報告(概要)の際の発表の仕方を再度検討する。

研修時の指摘を踏まえ、より分かりやすく発表する工夫をして当日は参加すること。

視察先: 回転すし まつりや



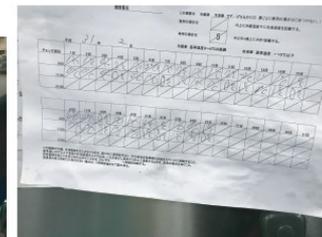
社長の前林 様より厨房内業務作業等の案内



★札幌HACCP★
認定書



★作業中のSTAFF★



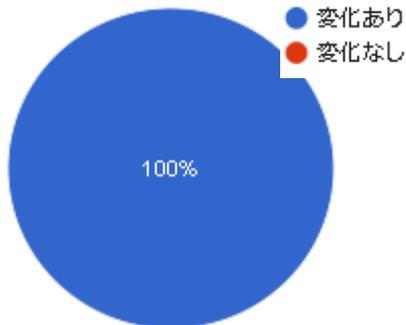
★冷蔵庫の記録★



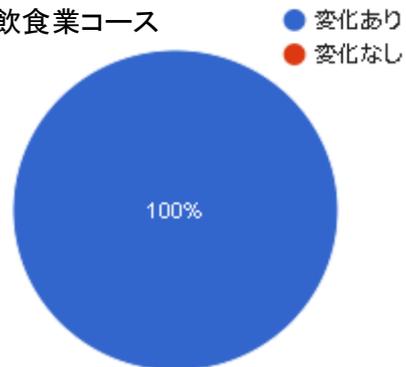
4. まとめ（受講生意識変化）

Q2. 今回の事業を通じて、担当する業務のマーケティングや衛生管理、食品表示などに対するモチベーションなどの心境に変化はありましたか？

製造業コース

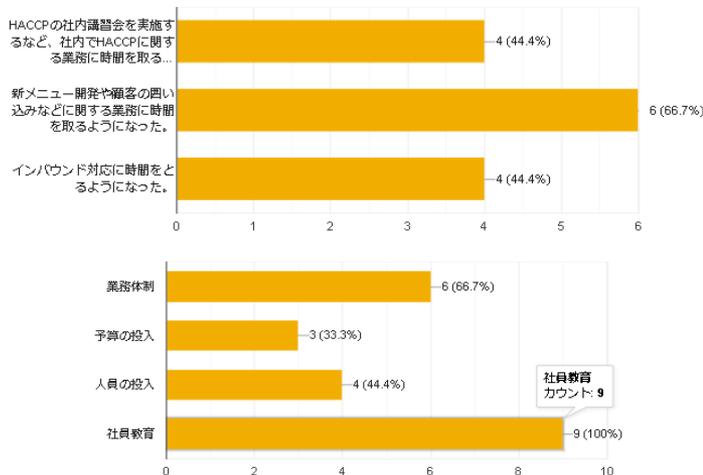
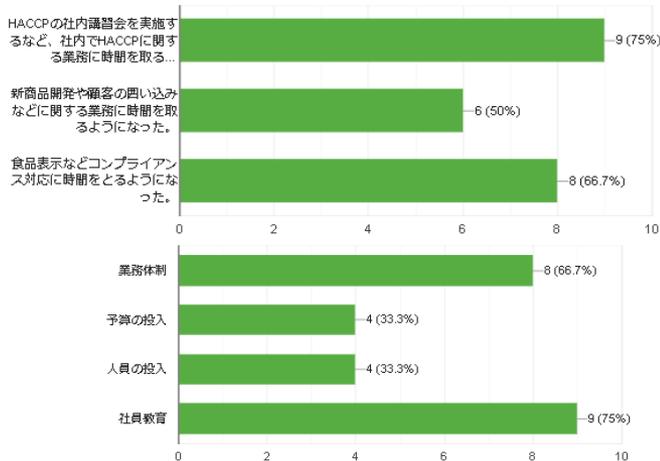


飲食業コース



上段：モチベーションなどが変化したと判断した具体的な理由を選んでください。

下段：本講習の内容を受けて、経営者等へ共有した方がいいと思われる経営資源を投入すべき課題は発見できましたか。



Q4. 来年度以降、人材育成事業の研修がある場合に、同僚や同業者などに参加を勧める意向があるかどうか、その理由とともにご意向をお聞かせください。

