

## 新規事業企画立案力、提案力を身につける！

富洋観光開発株式会社

### ●普及指導員派遣研修の狙い

#### (1)富洋観光開発株式会社の概略

富洋観光開発株式会社（以下、「ザ・フィッシュ」）は、千葉県富津市金谷地域の金谷港海沿いに広がる総ガラス張りのレストランが迫力のグルメ&ショップの複合施設です。モンドセレクション金賞受賞の行列ができる人気商品バームクーヘンを展開している手作り工房「見波亭」をはじめ、新鮮な魚介を和洋にアレンジした海鮮料理を提供するレストラン「ザ・フィッシュ」、房総最大級の地場産品市場「ハマーズ」、生鮮市場「お魚市場」などを展開しています。

ザ・フィッシュは金谷地域のアンテナ施設として金谷地域を活性化するために地域資源の積極的な活用を行っています。具体的には、当社のひとつの目玉商品であるバームクーヘンシリーズは、牛乳、卵、果実など地元産の素材にこだわって活用しています。

また別館「船主」は、金谷漁港にあがった地魚をメインにした回転寿司を展開、敷地を利用し地域農業者と連携した農産物直売場、地元漁業者と連携した「磯焼きの飲食店」、さらに震災以降は、房総半島の集客が激減している中、地域を盛り上げるためにイベントを積極的に行い地域住民、農林漁業者、事業者などに敷地を無料開放して出店してもらい震災復興にも貢献しています。その他、金谷地域の牽



東京湾が眺められるレストラン「ザ・フィッシュデッキ」



バームクーヘンが有名な「見波亭」



新鮮な魚がウリの「お魚市場」



約400種のお土産が揃う「ハマーズ」



地魚回転寿司「船主総本店」

引役、アンテナショップの役割を担うために地域農林業者と連携し6次産業化を積極的に推進しています。

#### (2)研修の狙い

当社の事業は、金谷地域を中心とした房総半島の魅力を観光客に発信して、お客様に楽しんでいただく観光事業です。金谷地域を中心とした房総半島の魅力をお客様に伝え満足していただき再訪して頂かなければなりません。

今回の研修を受けるにあたって、「研修生に、ただ話を聞いて見学して終わりという研修はやめましょう」という共通認識を基に、お客様に楽しんでいただくことを継続して取組んでいく中で、研修生に少しでも当社の取組を感じていただき考察していただくということになりました。特に、今回の民間企業等派遣研修事業の狙いの中に「「農や食をとおした地域活性化」の取組みを進めていくにあたって、魅力的な国産原材料を生産する地域の提案力や企画力等が求められます。」とあります。



ザ・フィッシュの施設全体写真

ザ・フィッシュの研修プログラム 実施期間:11月8日～11月11日

	第1日(火) 11月8日	第2日(水) 11月9日	第3日(木) 11月10日	第4日(金) 11月11日
午前 10:00 ～12:00	○実地研修オリエンテーション ○事業者様へのご挨拶 ①オリエンテーション 担当者:宮崎 ・自己紹介 ・今回の研修目的と進め方 ・研修のゴールについて ・農商工連携による地域活性のポイント ・全体戦略の考え方	①「空間スペース」を活用した新規事業についての説明 担当者:羽山専務 ○概要 ・現状の段階で、どのようなコンテンツでお客様を集客すると同時に喜んでいただくか概要を説明していただく。	④新事業企画するにあたってのポイント 担当者:宮崎 ○概略 ・今後の進め方 ・企画書作成についてのポイント))	10:00 ①事業者様に各自企画書の提案 ②研修のまとめ 13:00 解散予定
昼食				
午後① 13:00 ～15:00	②富洋観光開発(株)の事業説明 担当者:羽山専務 ○概略 ・富洋観光開発(株)の事業概要の説明 ・レストラン視察 レストラン営業についての説明 ・販売所視察 お客様に販売するにあたってのポイント	②周辺競合店調査 ・鍛南道の駅 ・サービスエリア「富楽里」 ・道の駅「枇杷倶楽部」 ・道の駅「鄙の里」	④各自提案企画書作成 (適時アドバイスをおこなう)	
午後② 15:00 ～17:30	③バームクーヘン事業について 担当者:鈴木常務 ○概略 ・バームクーヘン工房視察 ・バームクーヘン事業の経緯について ・バームクーヘンと農産物のコラボレーション商品についての説明	③企画立案に向けての実例 担当者:岡本企画室長 ・企画立案について ・コンセプトデザインについて ・売場でのお客様に向けて商品訴求のポイント ・PB商品開発についてのポイント	④各自提案企画書作成 (適時アドバイスをおこなう)	

この企画力、提案力を今回の研修の中で身に付けていただくために、当社が役に立てればということで「普及指導員の新規事業企画立案力、提案力を身につける。」を目的として、「地域の魅力をどの様に事業化させるか」を考察して思索してもらうことが今回の研修の狙いとなりました。

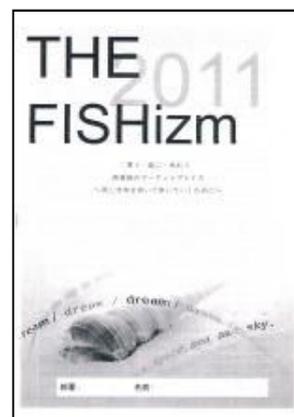
当社は、年度初めに会社全体の事業計画である「THE FISHizm」を従業員に配布し全体会議で説明を行っています。今回の研修をするにあたってその事業計画を研修メンバーに配ることになりました。それにあたり、初日に全体戦略の考え方として説明を行うことになりました。

●実施準備・検討過程

今回の研修準備検討するにあたって、当社の専務取締役である羽山氏と念入りに打合せを行いました。

(1)全体戦略・事業説明について

研修の実施準備するにあたって、研修メンバーに企画を考えて提案してもらうためには、ビジョンを含めた全体戦略を認識してもらう必要があることを話しました。普及指導員については、普段はあまり中小企業の経営者と経営戦略について話す機会が無いと思いつても良い機会になるであろうと想定しました。



ザ・フィッシュの5ヶ年事業計画書「THE FISHizm」

さらに当社の事業全体を理解してもらう必要があるため、製造部門、小売販売部門、飲食サービス部門についての概要を羽山専務に現場を視察しながら説明していただくことになりました。

製造部門については、モンドセレクション金賞を受賞したこともあるバームクーヘンの製造現場を見学することの了承が得られ鈴木常務取締役が現場で説明をして頂けることになりました。さらに、ザ・フィッシュの企画立案兼プレスを行っている岡本企画室長から、当社の企画立案や商品開発立案等について説明を頂けることになりました。

## (2) 企画提案について

今回の研修テーマについて、約2年前から構想していましたが、震災の影響で延期になったが2012年に実施予定である新事業を題材として企画提案をしてもらうことになりました。

具体的には、当社は金谷地域の農林漁業者等と連携して、「『ザ・フィッシュ』に行けば『楽しい』ことがある」をテーマにお客様に楽しんで頂ける空間スペースを当社敷地の一部を施設整備を行い、新規事業として2012年度に立ち上げる予定です。

普及指導員には、その新規事業のコンテンツについて市場優位性、地域貢献性、収益性、実現可能性等の観点から新規事業企画書を立案していただき、最終的には事業者に提案を行っていただきます。そのため、経営戦略から新事業の企画立案にするにあたって、経営理念・経営ビジョン・コンセプトの重要性を認識していただくために研修資料を作成し事前に説明を行うことになりました。これを行わないと当社の方向性と違う方向性の企画提案になってしまうからです。



岡本企画室長とのインタビューの様子



バームクーヘン製造工程説明の様子

また、研修を受けている最中には、常に企画提案を行なうための情報収集を心がけてもらうことにしました。4日間という短い研修時間のなかで提案をしていただくため、あらかじめ企画提案書を様式で作成しておきました。

研修を受ける初めの段階で企画提案書の説明をすることでゴールのイメージを研修生に植え付けることが狙いです。そうすることでゴールを意識しながら研修に集中することができるからです。また、企画提案をするにあたって、内房エリアでの当社の位置づけを明確にするために、周辺地域の施設について競合調査を行なうことも重要と考え研修カリキュラムの中に組み込みました。

## ● 研修の実施状況

ザ・フィッシュの専務取締役との事前打合せをもとに4日間の研修の実施を行いました。初日の午前中に「(2) 企画提案について」で説明したように研修のゴールを伝えイメージを付けを行い留意点を説明しました。その中で、聞きたいことは事業者に遠慮なく質問を行い企画提案を行なうために、色々な方向からの情報収集を積極的に行ってくださいと説明をしました。

事業者からの熱意ある説明を受けるにあたって研修生からも積極的な質問がなされ非常に有意義なディスカッションがされました。競合店調査では道の駅「枇杷倶楽部」の取締役とも意見交換を行うことができ貴重な機会を設けることができました。

### ●研修の結果(アウトプットとアウトカム)

3日目に2日間かけて行った情報収集をもとに企画提案書を作成し、最終日に研修生からの企画提案を行いました。研修生からの提案を基に事業者とのディスカッションは予定の時間より2時間も延長し4時間も行われ、昼飯を食べる時間も忘れる程の熱い議論がされました。研修の最後に受講生からは、「全体戦略に基いた企画立案の重要性が学ぶことができ非常勉強になりました。」「中小企業の経営者と新規事業について話す貴重な経験ができました。」等の声を頂きました。

今回の研修の成果について、JA長生の広報紙の12月号に研修で学んだ「全体戦略からマーケティングについて」及び「商品開発プロセス」が掲載されました。また普及指導員向けに研修の発表会が行われることになりました。今回の研修で学んだことが研修生の地域活性化、6次産業化に向けて少しでも役に立てられることを期待しております。

文：民間企業等民間派遣研修〔富洋観光開発株式会社担当〕  
ライズエイジコンサルティング 代表 宮崎 秀和  
(食農連携コーディネーターFACO)

