【塩竈かまぼこ手焼き職人育成による販路拡大事業】

～塩竈かまぼこ手焼きマイスター創生チーム～

H30年度チーム化事業 報告概要

背　　景：	塩竈市の練り物製品出荷額は、最盛期より半減以下であり、特に東日本大震災で壊滅的被害を受けそれ以降回復していない。「手焼きで熱々」といった塩竈かまぼこの本来の美味しさを知る人が少ない。新しい市場の開拓が不可欠である。
取組概要：	塩竈かまぼこの「手焼きで熱々」の美味しさを提供できる「塩竈かまぼこ手焼き職人」を育成するとともに、県内外食店や首都圏等におけるかまぼこの販路拡大に取り組んだ。 ※チーム構成員のそれぞれの強みを活かすことを目指した。
取組成果：	「塩竈かまぼこ手焼き職人育成研修会」を「5回」開催し、認定者は「48名」輩出した。「集客イベント」を「4回」開催し、多様な方々に熱々のかまぼこを食していただくとともにさまざまなご意見をお聞きすることができた。オンサイト提供の場「25箇所（20社）」を確定した。
全体総括：	当初目的の最低限はクリアしたと思われるが、今後の研修会内容の検討が必要であるとともに研修会参加呼びかけ方法の検討も必要である。イベント試食での反応は上々であったが、オンサイト提供（有料）となったときの売上向上へ方法を検討しなくてはならない。

実施した取組の具体的内容

【取組①塩竈かまぼこ手焼き職人の創生・育成】

第１回研修会

日　時：平成30年8月30日
場　所：宮城県県塩竈市　塩竈市魚市場中央棟
参加者：蒲鉾製造業者（5名）飲食店（4名）　　計9名

第２回研修会

日　時：平成30年10月25日
場　所：宮城県仙台市　ホシザキ東北テストキッチン
参加者：蒲鉾製造業者（1名）飲食店（5名）ﾒｰｶｰ（4名）　　計10名

第３回研修会

日　時：平成30年11月29日
場　所：東京都千代田区 PASONA本部ビル１F「TRAVEL HUB MIX」
参加者：飲食店（8名）メーカー（4名）　計12名

【塩竈かまぼこ手焼き職人育成による販路拡大事業】

～塩竈かまぼこ手焼きマイスター創生チーム～

H30年度チーム化事業 報告概要

実施した取組の具体的内容

【取組①塩竈かまぼこ手焼き職人の創生・育成】

第４回研修会
日　時：平成31年1月29日
場　所：宮城県仙台市　ホシザキ東北テストキッチン
参加者：蒲鉾製造業者(2名）飲食店（6名）　計8名

第５回研修会
日　時：平成31年2月19日
場　所：東京都千代田区 PASONA本部ビル１F「TRAVEL HUB MIX」
参加者：飲食店(5名）ﾒｰｶｰ（2名）一般（2名）　計9名

【認定者提供品】

認定証

認定ボード

のぼり

【成果】

■プロトコル、教本の作成、認証制度の確立
・美味しさの評価基準を判定する指標を作成し、基準を満たす「手焼き方法」を定め、手焼き職人を創生・育成、指導するための「教本」を作成する事ができた。
・作成した教本に基づき、カリキュラムを策定し「塩竈かまぼこ手焼き職人認証制度」を確立した。

■研修会の開催
・「塩竈かまぼこ手焼き職人育成研修会」を「５回」開催した。参加者は、蒲鉾製造業者（8名）・飲食店（28名）・メーカー（10名）・一般（2名）の合計「４８名」であった。
・カリキュラム全科目を受講し、認定試験に合格した者は、「４８名」であった。
・合格者「４８名」を「塩竈かまぼこ手焼き職人」として認定し、「認定証・認定ボード・幟」を授与した。

【塩竈かまぼこ手焼き職人育成による販路拡大事業】

～塩竈かまぼこ手焼きマイスター創生チーム～

H30年度チーム化事業 報告概要

実施した取組の具体的内容

【取組②「オンサイト提供の多様化」による販路拡大】

第１回集客イベント
日　時：平成30年7月7・8日
場　所：東京都世田谷区　二子玉川東急ライズ
　　「東北おいしいマルシェ」出展
参加者：試食数（450）・アンケート(105)
概　要：都内消費者の反応を確認することを目的にイベントへ出展

第２回集客イベント
日　時：平成30年10月11･12日
場　所：宮城県仙台市　サンモール一番町
　　「伊達美味マーケット」出展
参加者：試食数（500）・アンケート(103)
概　要：中心街直売所にて仙台市民の反応を伺うことを目的。

第３回集客イベント
日　時：平成30年11月16･17･18日
場　所：埼玉県さいたまし市　大宮タカシマヤ（地下食品売場）
　　「塩竈かまぼこ手焼き職人熱々試食会」出展
参加者：試食数(600)・アンケート(102)
概　要：百貨店来場者の購買行動と意識を探ることを目的。

【塩竈かまぼこ手焼き職人育成による販路拡大事業】

～塩竈かまぼこ手焼きマイスター創生チーム～

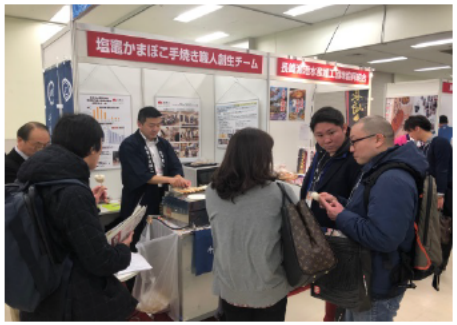
H30年度チーム化事業 報告概要

実施した取組の具体的内容

【取組②「オンサイト提供の多様化」による販路拡大】

第４回集客イベント
日　時：平成31年1月23･24日
場　所：東京都豊島区　池袋サンシャインシティ文化会館
　　「居酒屋JAPAN2019」出展
参加者：試食数(800)・アンケート(104)
概　要：来場した飲食関係者へアピールすることを目的

■ビジネスマッチング「２社」
商談バイヤー：㈱甲羅　270店舗
　　㈱和僑ホールディングス　34店舗



＜居酒屋JAPAN2019　実施概要＞

１月２３日（水）晴れ　１２，０２３名（前回１１，２７３名）
１月２４日（木）晴れ　１０，５５５名（前回　９，８５６名）
　　２日間合計　２２，５７８名（前回　２１，１２９名）

■運営体制

社団法人 日本居酒屋協会
NPO法人 居酒屋甲子園
S1 Server Grand prix　NPO法人 繁盛店への道 S1サーバーグランプリ
日本外食新聞 THE JAPAN FOOD SERVICE NEWS

【成果】

a）集客イベントへの出展、提供方法構築
・集客イベントを「全4回」行った。試食数は、総計で「2，350個」を提供し、アンケートは「414（有効数）」を回収することができた。
※ビジネスマッチングの機会を得ることができ、今回は商談決定とはならなかったが、今後も推進していくこ方向。

b）新しい販売方法の確立
・販路拡大協力企業数は、「34社」を得ることができた。
・オンサイト提供箇所は、「25ヶ所（20社）」が確定した。
※その他、屋台提供やキッチンカーなどの活用も考えられたが、保健所等関係機関との調整が必要なため現段階では検討中。