



# 食品価値創造研究会

### テーマ

食品企業における EAT システムの創造と進化

POINT 01

食品+周辺の先進事例収集

食品業界+周辺事業における "EAT"をテーマに、先進企業の事例を 学んでいきます。最新の取り組みから 自社の付加価値向上のヒントを得ます。 POINT 02

生きた"食の現場"視察

今期も"五感で感じる 食の現場体験視察"にこだわって、 視察先を選定していきます。 POINT 03

先進企業経営者との意見交換

従来の質疑応答に加えて、 先進企業の経営者との意見交換 (ディスカッション)の場を 設けることで、一歩深い学びを 作ります。



#### 食品価値創造研究会のテーマ

## **Theme**

### 食品企業における EAT システムの創造と進化

当研究会は、Engineering(技術進化・フードテック)・Association(新結合・オープンイノベーション)・Transformation(デジタル改革・業態転換)の頭文字を取り、"E・A・T"をテーマに食品関連企業の 先進事例を学んできました。これらの優良企業の共通点の1つに、独自の着眼を持って自社の付加価値向上を仕組み化、つまり自社の成長システムに進化させていることが挙げられます。昨今の 劇的な経営環境の変化に対応するためには、これが必要不可欠です。今期の当研究会では、「食品企業におけるEATシステムの創造と進化」をテーマに掲げ、先進企業が実現している企業成長の "システム"をどのように創造し、進化させているかを学びます。

### **NGINEERING**

#### 技術進化

食品業界において、現在行われている最新の 技術進化を現場視察および経営者の請演に よって学び、自社への落とし込み、ポイントを 明確にします。

#### フードテック

"フードテック"という言葉を耳にして久しいですが、具体的な取り組みを学べているでしょうか。当研究会では、新分野のフードテックを ゲストの取り組みから学びます。

### SSOCIATION

#### 新結合

従来の常識に捉われない企業・団体のつながりによって、新たな付加価値品が生まれ始めています。この新結合に対する自社の参画可能性を視察・講演から考えます。

#### オープンイノベーション

あえて自社の技術を公開し、進化のスピードを高める オープンイノベーションが食品業界に対しても大きな 影響を与えています。ゲストや会員同士の交流を 通じて新しい取り組みのアイデアを生み出します。

### **RANSFORMATION**

#### デジタル改革

日本の食品業界はDX推進が遅れており、実際に成果が出せている企業は多くありません。 DXを推進している企業の実例を学ぶことで、 自社への活用を狙います。

#### 業態転換

変化の激しい時代だからこそ、自社に求められる付加価値も大きく変化せざるを得ない 状況にあります。ピンチをチャンスに変える 業態転換事例を学びます。



#### 食品価値創造研究会 昨期カリキュラム

# Curriculum

第1回

新結合:association 「地域」×「食」による 付加価値創造

地域の特色・地方ならではのメリットを、「食」という ソリューションで自社の付加価値に昇華させる秩父 地域における「地域」×「食」の成功事例から、新た な付加価値創造戦略の再現性を高めるポイントを 学ぶ。 第2回

進化・変革:transformation 「変わる」のきっかけ と 「変える」技術

流行・時流の変化に合わせて進化してきた企業や、時代のニーズを捉え、それを製品・サービスに落とし込み変革を行う企業がある。その進化と変革には、「変わる」のきっかけと「変える」技術が必要である。

第3回

素材×E・A・T

目の前に良い素材がある。しかし、そのままでは「おいしい」が届かない。私たちは、その素材を「おいしい」に変えるために、新たなEngineering・Association・Transformationに挑み続けなければならない。その"素材"を活かすためのE・A・Tの取組みを学ぶ。

第4回

時代に合わせて変える"機能"と"幅" 流行に合わせて

何をどれだけ変化させるのか?

奈良に古くから根差す企業は不易の付加価値を持ちながら、企業として存続するため流行に合わせて変化をしている。しかし企業によって、その変化の機能(内容・方向性)と変化の幅(度合い)は異なる。それぞれの企業がどのような考えで、どのような変化をしてきたのかを学ぶ。

第5回

2025年10月23日(木)-24日(金) 北海道開催予定

カリキュラム調整中

第6回

2025年12月11日(木)-12日(金) 東京開催予定

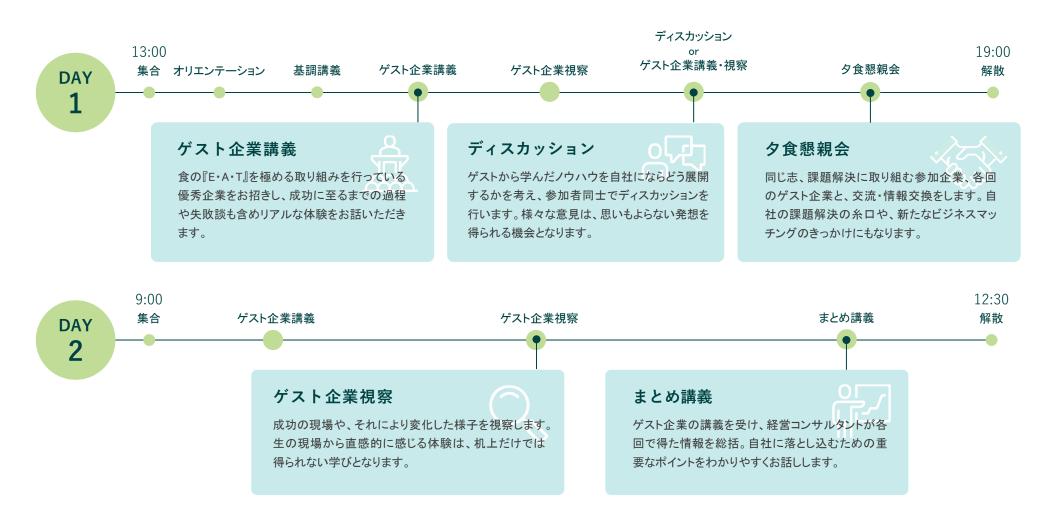
カリキュラム調整中

※昨期の情報のため、今期は変更になる可能性があります。 あらかじめご了承ください。



### 食品価値創造研究会 当日のスケジュール

# Schedule





### 食品価値創造研究会 学びのサイクル

**Learning Cycle** 

成果に つなげる

07

自社で実践

研究会で学んだことを 自社で展開していただき、厳しい環境下で 利益を上げ続ける経営体制を 具体的に進めます。

そこで得た新たな発見を、次回研究会にて 共有・ディスカッションします。 01

タナベ基調講義

食品業界における 基本的な考え方から 各回のテーマについて、 弊社コンサルタントが どうインプットすべきかを 講義します。 02

ゲスト企業講義

各回テーマの成功企業をお招きし、 過程や失敗談も含めリアルな体験を お話いただきます。

03

ゲスト企業視察

成功企業の現場を生で体験。 有用性を直感的に感じていただきます。 生の現場でしか得られない学びは、 思いもよらない発想を 生む機会となります。

自社への展開を全面的にサポートします。

06

相談・トップ報告

自社で実践するためのアドバイスや、 参加企業との連携相談、 御社トップに戦略を ご理解いただくための フォローもいたします。 05

タナベまとめ講義

ゲスト企業のノウハウや体験で得た情報を 弊社コンサルタントが総括。 自社に落とし込むための 重要なポイントを わかりやすくお話しします。 04

夕食懇親会

同じ志、課題解決に取り組む参加企業と、 交流・情報交換をします。 自社の課題解決の糸口や 新たなビジネスマッチングの きっかけにもなります。 食品価値創造研究会 参加者の声

# **User's VOICE**

取引先のエリアに根付いた 食文化に注目し、付加価値 をお客さんと作りこんでい く姿勢、再度気付かせて頂きまし た。

卸売業/課長

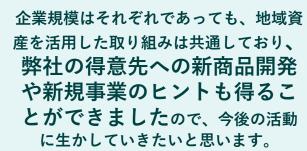
(この回のゲスト企業に) **是非とも行きたいと 思っていました**ので、 大変嬉しかったです。

水産養殖業/専務取締役



今の時代に合った経営に しないといけない転換点でも あるということを、理解してお話 いただき共感しました。

学習支援業/理事長



製造業/次長

まとめ講義はいつも的確で、ありがたいです。

小売業/代表取締役社長



老舗から、新しい考えの 一流企業まで、考え方の講義は 勉強になりました。

製造業/部長

今後の得意先との 商品開発の参考となりました。

製造業/次長

※昨期の食品価値創造研究会にご参加いただいた方からの感想です

### 食品価値創造研究会 参加者の声②

# **User's VOICE**



地の利を活かすことの重要性 を強く感じました。事業の多角化 を目指すための努力は並大抵 ではないことも理解出来ました!

製造業/常務取締役

食品工場の見学、その土地独特 の地域性を楽しめることに 大変意義を感じております。

卸売業/執行役員

こだわりの強い経営方針に 感動しました。自社のこだわりも凄い ので、こだわっていいんだ! という確信になりました。

水産養殖業/専務取締役

まとめ講義までしていただき、大変 ありがたい研修会ですね。 自社内でも幹部と共有して 話合いの機会を持ちます。

製造業/部長

普段は公開していない会社様に 研修依頼をしていただき、見せていただ くことができ大変ありがたく、 貴重な時間でした。

建設業/代表取締役

地域振興において、地域を想う気持ちを大切にしながら取り組む 姿勢は、そのまま「会社のために」という考え方にも置き 換えられると感じました。現状をより良くするためには、改善 に向けて迅速に行動し、結果を出すことが重要であることを 改めて実感しました。

製造業/室長



※昨期の食品価値創造研究会にご参加いただいた方からの感想です



食品価値創造研究会 展開事例

# **Business Matching**

会員企業とゲスト企業の繋がりで、新たなビジネスマッチングの機会もあります。



### 井原水産株式会社



### 株式会社八幡屋礒五郎



当研究会にゲスト企業としてご登壇いただいた企業と会員企業の商品コラボが実現しました。井原水産株式会社の人気商品「カズチー」に 株式会社八幡屋礒五郎の「焙煎一味」や「ゆず七味」が組み合わされた商品が発売されました。

「カズチー」開発秘話はこちら

※井原水産株式会社の開催リポート







食品価値創造研究会 リーダー紹介

# **Leader Introduction**

### 食品価値創造研究会 リーダー 森田 裕介

当研究会では食プラス周辺事業のイノベーションの潮流を押さえ、先進事例・イノベーション事例を学んで参ります。今期は「食品企業における EAT システムの創造と進化」をテーマに掲げています。従来の常識・手法・習慣に捉われることなく、自社の強み・既存の付加価値を生かしながら、食の"E(engineering)・A(association)・T(transformation)"の視点で先進企業を学ぶことにより、この環境を乗り越え、持続可能な食事業に進化することを目指していきます。

**Profile** 

大手アパレルSPA企業を経て、当社へ入社。ライフスタイル産業の発展を使命とし、食品分野をはじめとする対消費者ビジネスの事業戦略構築、新規事業開発を得意とする。理論だけでなく、現場の意見に基づく戦略構築から実行まで、クライアントと一体となった実践的なコンサルティングにより、成果に導くとともに経営者人材を創生していくことを信条とする。

こんな方はぜひご参加ください

- ✓ 食品企業・食品市場をターゲットにしている企業
- ✓ 食の最先端の取り組みを学び、新しいマーケット・チャネルを探求したい企業
- ✓ 自社の事業ポジションを変革したい企業





#### 食品価値創造研究会 開催日程と申し込み要項

# Event dates and application requirements

開催日時				
第1回	2026年	02月 17日 (火)	•	02月 18日 (水)
第2回	2026年	04月 09日 (木)	•	04月 10日 (金)
第3回	2026年	06月 02日 (火)	•	06月 03日 (水)
第4回	2026年	08月 04日 (火)	•	08月 05日 (水)
第5回	2026年	10月 20日 (火)	•	10月 21日 (水)
第6回	2026年	12月 08日 (火)	•	12月 09日 (水)

開催時間/1日目午後開始 2日目午前終了 ※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。



研究会参加者(全回参加の方のみ)には ファーストコールカンパニーフォーラムの 視聴アカウント付き!

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

#### 開催概要

受講対象 食品製造・飲食業界に関わる経営者・経営幹部など

定 員 30名様

お1人様(全6回通し)

同一企業内であれば お申込みされた方以外の受講もOK!

495,000円(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/66,000円(税込) 全6回通し/429,000円(税込)

【 申込期限 】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。 ※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

【 受講取消 】 1. お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は 各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。

> 2. お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。 代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。 ① お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日

(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日):会費の40% ② 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降):会費の全額

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

#### タナベ 食品価値創造研究会

E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp

※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。 ※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。