

令和8年度 第1回 とちぎ地域資源活用・価値創出実践セミナー実施状況

【開催日】 令和8（2026）年7月21日（火）



講義：消費者に届く商品魅力

講師 道の駅しもつけ 取締役総支配人 後藤 勲 氏
会場 栃木県下都賀庁舎（サテライト会場：塩谷南那須・芳賀庁舎）
※現地会場 15名 サテライト会場 5名



【講義内容】

魅力ある商品づくりや商品の魅力を伝える方法についての講義を実施した。
講師から、売れる商品は、ターゲット層や商品コンセプトが明確になっていることや最近の消費者の購買傾向について話があった。
また、商品力を高めるには価格だけでなく、容器、デザインなどの「総合力」と商品陳列時の工夫や分かりやすい商品であること等が大切であると説明があった。



【質疑応答】

参加者から、消費者にが買いたいと思ってもらえるような商品づくりのポイントや道の駅で実施されているサービス等について、活発な質疑応答があった。

現地視察：魅力ある商品づくりと事業展開の方法

講師 農業生産法人 (株)篠原ファーム
取締役 篠原 和香子 氏
会場 いちご日和り (小山市)
参加者 15名



【現地視察内容】



【① 見学】

圃場や加工所、直売所等の見学を行った。

それぞれの場所で、工夫している点について説明があり、参加者はメモや写真を撮りながら6次産業化について学んでいた。

【② 商品づくり体験】

講師の提案により、実際に店で販売している「いちごミルク」や「いちごソーダ」の作成を行った。

参加者は、楽しみながら商品づくり体験を行いつつ、講師からは商品のこだわりについて、説明があった。



【③ 講話】

講師から6次産業化のきっかけや事業を行っていく中で大変だったこと、支援対象者になってサポートセンターから受けた支援内容等についての話があった。

講話に対して、参加者から多くの質問があり、6次産業化への関心や意欲の高さがうかがえた。



【受講者の感想】

- ・ターゲットの絞り方が具体的で分かりやすかった。
- ・売れる売り場づくりもとても勉強になった。
- ・“自分が望むこと、消費者が望むことは違う”ところがとても印象的だった。作り手の独りよがりでは、消費者を満足させられないことを念頭に置きながら取り組みたい。
- ・営業、販売方法など以後、店頭にて実践できたらと思う。
- ・いちごの加工販売は興味がある分野だったため、使っている機械や加工施設内の動線など現地を見ることができて参考になった。