

# 飲食料品業界 マーケティング スタンダードトレーニング

広告を大量に投下できない商品でも、  
バイヤーに「売れそう」と思われる  
提案ができるようにしたい…

商品サイクルが短くなっているので  
どんどん新しい商品アイデアを  
考えなければいけないが、  
会議では似たようなアイデアばかり…

資料を作って渡すだけの営業では  
現状打破は難しいと感じているが  
現場にその危機感をどう伝え、  
どう改善させればいいのか…

膨大なPOSデータを使いこなせていない。  
外注に預けっぱなしではなく  
マーケティングでも営業でも  
活用できるようにならなければ…

これからの時代に合わせて  
EC・Webの戦略を強化したいが、  
今までのノウハウも少なく  
社内に相談できる詳しい人もいない…

POPやカタログなどの制作物に加え、  
最近はSNSにも写真を使うので  
自分のセンスだけで素材を選ぶことが  
だんだん不安になってきた…

## 雑誌 年間購読



## デジタルマガジン



## 教育講座フリーパス



最先端の教育と情報で  
社員のマーケティング&クリエイティブ力を養う  
宣伝会議オリジナルの研修プログラム

# 類似商品が次々投下され、棚の獲得・維持はますます困難に…。 商品ごとの「勝ちパターン」を見出し、現状を打開する。

## 小売業側から、消費者から 求められることが多種多様になっている今

飲食料品は、商品がコモディティ化しやすい市場です。そして近年は、メーカーに対する小売・流通側からの要望も多岐に渡るようになりました。その背景には、ネット通販など販路・サービスの多様化、そしてそれに伴う消費者の購買行動の変化があります。大量生産・大量消費が通用しない今、「消費者が何を求めているのかを知らなければいけない」という小売業側の危機感が、徐々に高まっているのです。

しかしメーカー側の現場では、様々な場面で従来の手法をなぞっていることも少なくありません。メーカー側も変化を感じながらも、10年以上、同じ手法で小売業と接してきた分、変化に対応するためのスキルやノウハウが蓄積されているわけではなく、対応しようにもできない現状を抱えていることも多く見受けられるのです。

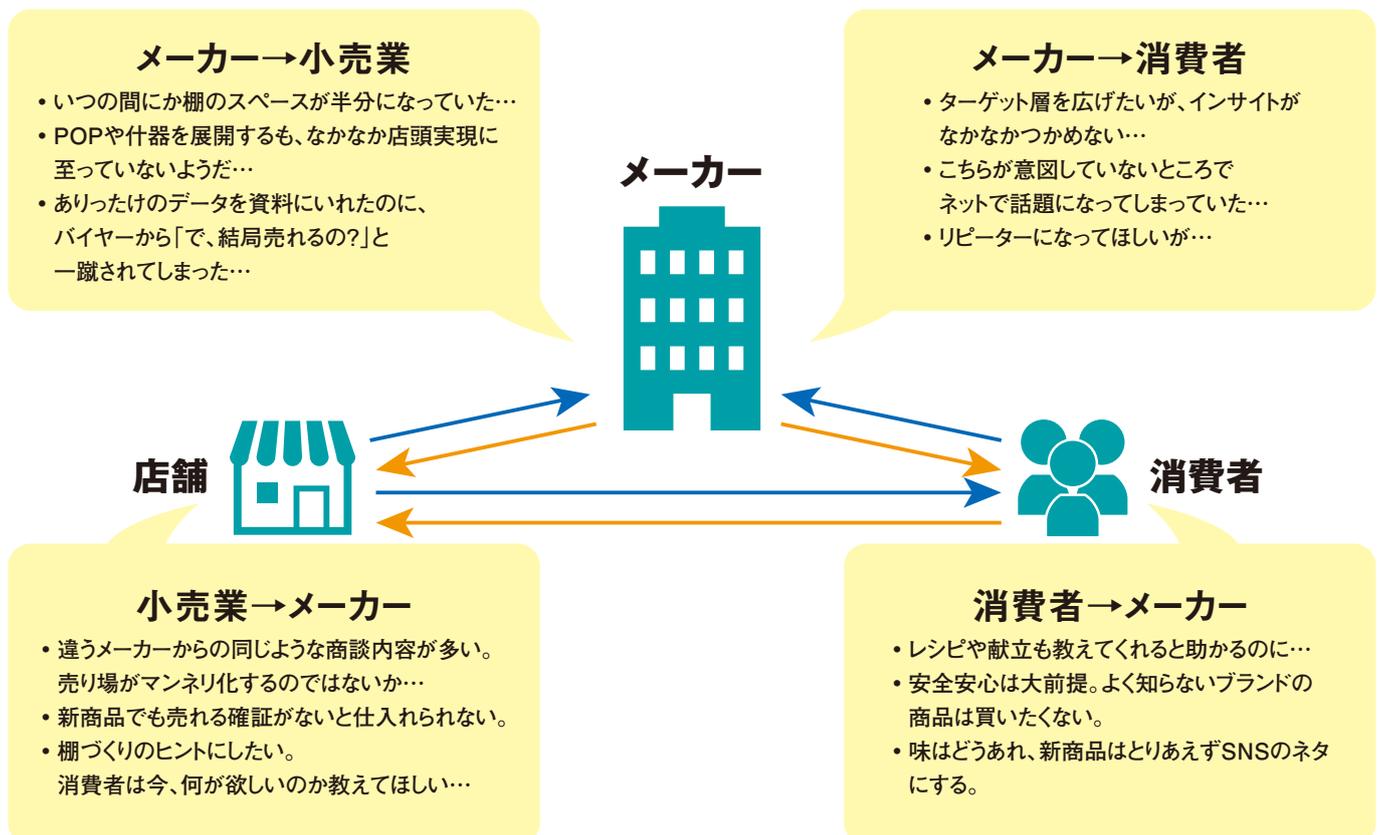
## 商品サイクルの早い業界だからこそ 「戦略性」がますます求められている

特に商品サイクルが早い飲食料品業界では、競合の一步先手を打つための戦略的な思考が求められています。例えば、棚獲得に対して主導権を強めている小売業と共創・協働をしていくための「売り場の戦略」、類似商品や競合ブランドとの差別化を図るための「商品企画の戦略」などです。そして戦略を実行する上では、提案の根拠を示すための「データ」、訴求力を高めるための「シズル感のあるクリエイティブ」などをどれだけ活用できるかが、大きなポイントとなってきます。

人材不足が叫ばれる昨今。こういった戦略的などノウハウを身につけた人材を育成することが、様々な企業で課題となっています。

そこで宣伝会議では、飲食料品業界だからこそ身につけたいスキル・知識を、教育講座とメディアを通して学ぶ本プログラムを開講します。

## 飲食料品業界における市場全体がよくある課題



# 部署や人によって課題も様々。こんな悩みはありませんか？



ロングセラー商品の宿命ともいえる、顧客の高齢化の課題。既存のファン層のさらなるコア化を図りつつ、新規のターゲット層にも目を向けていかないと…。

提案資料に使えるデータは取り揃えているものの、各営業担当に資料作成は任せているので、正直どこまで活用できているのか…。



BtoBが中心だったため、BtoC商材の認知度があまりない。大々的な広告を打てない分、イベントやSNSをうまく使って消費者に認知してもらいたいが、そういった業務について社内に相談できる人がいない…。

リリースを書くにあたって、何とかして今までの似たり寄ったりな訴求の仕方をやめて、別の表現で魅力的な伝え方をしていきたい…。

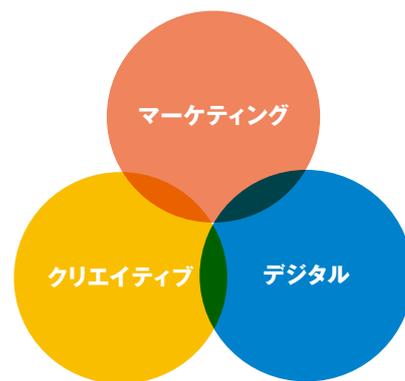


大手企業のデジタル活用事例を見て、上層部が「デジタル、デジタル」と躍起になっている。今までの経験値がないのに、急に言われてもどこから着手すればいいのか…。

## その悩み、宣伝会議の研修プログラムで解決しませんか？

「飲食料品業界のためのスタンダードトレーニング」は、宣伝会議オリジナルの研修プログラムです。ますます重要になる下記のテーマを中心に、飲食料品業界ならではの課題に合わせて**厳選された40講座を、企業のどなたでも受け放題になる**プランです。

60年以上にわたりマーケティング&クリエイティブ分野に携わってきた宣伝会議。その知見を活かした講座を活用することで、ビジネススキル習得はもちろん、明日から使える実用的ノウハウを、1歩先を行く高い視座から考えることができるようになります。



小売・流通との共創

競合との差別化

データの活用

消費者インサイト

体験ブランディング

シズル感

実際どんな講座が受講できるのか？  
次のページで詳しくご紹介します。



# ならではの課題を解決する 業種別講座

1申込で  
3名まで  
受講可能!

※講師、カリキュラム、日程は変更となる場合がございますので、ご了承ください。  
※この講座のラインナップは参考です。開始月によって異なりますので、正式なラインナップについてはお問い合わせください。  
また、カスタマイズについてもご相談ください。

## 小売業との共創

## 飲食料品業界のための小売業向け提案力養成講座

### 【講座の概要】

現場では、メーカー担当者による従来の営業・提案スタイルのままの企業も少なくありません。小売側の「本音」を知り、win-winな関係を作るための「先まわした提案」が必要です。提案の考え方、実際の施策と資料に落とし込むポイントを学びます。

### 【受講のポイント】

- ・「ショッパーインサイト」と「リテールインサイト」の理解
- ・うまくいく売り場提案のポイント
- ・説得力のある提案資料の作りかた

### 【こんな方にオススメ】

メーカーの営業部、営業支援室や販促部・マーケティング部の方



©倉林武也氏

## 競合との差別化

## 飲食料品業界のための商品企画講座

### 【講座の概要】

飲食料品の商品サイクルははやく、担当者は常に新しいアイデアを迫られています。しかし、必要なセオリーを知らないままでは、アイデアもマンネリ化しがちです。消費者が自然と選んでしまう商品を作る企画のセオリーと発想法を身につけます。

### 【受講のポイント】

- ・商品のストーリーをつくる
- ・弱者の戦略
- ・強者の戦略
- ・商品アイデアのワークショップ

### 【こんな方にオススメ】

メーカーの商品企画・開発部やマーケティング部の方

価値の基本形2タイプ～機能 vs. 気分		
	機能的価値 Functional Value	気分(情緒)的価値 Emotional Value
内容	・商品の機能的属性(性能、物理特性等)から得られる価値	・商品の五感にかかわる属性から得られる、こころが豊か価値
評価軸	・「どれが適切か、得か」的な評価	・「快か不快か」的な評価
特徴	・価値の可視性(数値化含む)が高く、優劣判断が容易。社会的コンセンサスも作られやすい	・価値の可視性が低く、優劣の判断は、その人任せ
望ましい態度変更	・基本的に安定	・不安定、動きられ低下しやすいが、種に馴染んで上がることも
	理解・納得	共感・感動
	基本的/中核的価値だが、成熟・高度化するほど差別化が困難になる	付属的/二次的価値だが、差別化の決め手になることもしばしば

©四元正弘氏

## データ活用

## 飲食料品業界のためのデータ活用講座

### 【講座の概要】

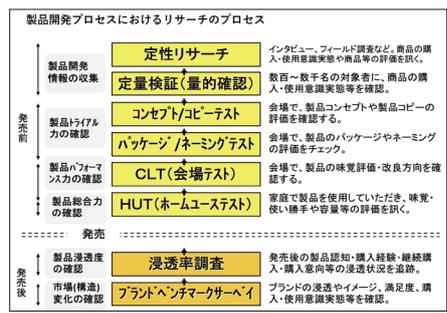
POSデータやID-POSデータ、購買データなど、分析すべきデータの多くは小売・流通側にあり、メーカーが活用しきれていない部分も多いです。商品開発から小売提案まで活かせるデータの収集・分析・活用について、基本を学びます。

### 【受講のポイント】

- ・メーカーが活用できるデータとは
- ・分析手法を学ぶ
- ・活用方法の事例を学ぶ
- ・定量定性両方のデータを見る

### 【こんな方にオススメ】

メーカーのマーケティング部、データを扱う部署の方



©高垣教郎氏

## シズル感

## クリエイティブ・ディレクション基礎講座【シズル専門コース】

### 【講座の概要】

「そそる」広告表現の制作や発注判断ができるようになるための講座です。プロのカメラマンや専門家ではなくてもできる、味や雰囲気や言葉だけで表現し、消費者の五感を刺激する方法を学びます。

### 【受講のポイント】

- ・シズルのポイント
- ・そそる言葉の作りかた
- ・そそるビジュアルの作りかた

### 【こんな方にオススメ】

メーカーの宣伝部、制作部、販促部  
広告会社のプランナー、制作会社のクリエイターなど

言葉を使って味覚を刺激するための技術

- “音” を書く  
「ポリポリ」、「カリカリ」、「ズルズル」など
- “触覚” を書く  
「ヌルヌル」、「コリコリ」、「ざらり」など
- “温度” を書く  
熱いものはいかにも熱く、冷たいものは冷たく  
など

宣伝会議パンフレットより

# マーケティングレベルを向上する 教育講座ラインナップ

人気の  
40講座を  
厳選!

※講師、カリキュラム、日程は変更となる場合がございますので、ご了承ください。  
※この講座のラインナップは参考です。開始月によって異なりますので、正式なラインナップについてはお問い合わせください。  
また、カスタマイズについてもご相談ください。

ジャンル	講座名	講座概要
マーケティング	宣伝・広告基礎講座	マーケティングにおける広告の役割、メディアの種類・役割など、広告主側に必要な基礎知識を実務家より学ぶ。
マーケティング	ブランドコミュニケーション講座	ブランドを起点とした戦略、コミュニケーション、プロモーションについてのスキルを1日で習得。
マーケティング	メディアプランニング基礎講座	生活者を購買させるプランニングメソッドと、変化や目的に合わせ最適化するKPI設定のノウハウを学ぶ。
マーケティング	発注担当者のための広告法務講座	広告制作における発注担当者を知っておくべき法務知識（肖像権・景表法・薬機法・著作権・二次使用など）を学ぶ。
マーケティング	カスタマージャーニー講座	カスタマージャーニーを見える化し、自社に合ったプロモーションに落とし込むためのノウハウを学ぶ。
マーケティング	マーケターのためのKPI設定講座	広告、Web、イベント、キャンペーン、販売促進など、マーケティング活動の目的の理解、指標の設定方法・考え方を学ぶ。
マーケティング	飲食品業界のための商品企画講座	3名まで受講可能 売れ続ける商品をつくるセオリーと、新しいアイデアの発想法を学ぶ。
マーケティング	データ分析力養成講座	統計的な知識がなくても問題解決の糸口を見つけられるデータ分析のノウハウをレクチャー。
マーケティング	飲食品業界のためのデータ活用講座	3名まで受講可能 POSデータ、ID-POSデータ、食卓データ…など、データを活用し施策に生かすためのテクニックを学ぶ。
マーケティング	ファミリーマーケティング講座	ミレニアル世代の家族の消費行動を理解し、プロモーション施策に落とすための考え方と手法を学ぶ。
マーケティング	若者マーケティング講座	現代の若者が動く3つのインサイトと背景、若者のコミュニケーション文脈に乗せるアプローチ手法を学ぶ。
マーケティング	シニアマーケティング講座	価値観やライフスタイルの変化によってニーズが細分化したシニア層に対する効果的なアプローチ手法を学ぶ。
マーケティング	コラボ活用講座	異業種とのコラボによって成果を出すための、実現化から成功までのポイントを1日で網羅。
プロモーション・営業	販売促進基礎講座	30種以上の手法の理解から計画の立案・進行まで、自社に適した施策を打つためのノウハウを体系的に学ぶ。
プロモーション・営業	商品リニューアル講座	リニューアルすべきかどうかの判断基準、課題に応じてのリニューアル方法などを身に付ける。
プロモーション・営業	新商品コミュニケーション戦略講座	市場にものが溢れる時代に、新商品を話題化し売り上げをたてるプロモーション戦略について学ぶ。
プロモーション・営業	ファンイベント企画・活用講座	リアルな接点・体験でブランドへの「好き」を高め、オンラインでも長期的な関係を構築するための講座。
プロモーション・営業	プロモーション予算立案講座	限られた予算で最大の成果を上げるための年間販売促進計画の立て方と、戦略的な予算配分の手法を学ぶ。
プロモーション・営業	プロモーションプランニング講座	限られた予算とリソースでお客様をどのように導けばゴールである購買に辿り着けるのかを理解するための講座。
プロモーション・営業	動画活用・ディレクション講座	動画マーケティングのメリット、動画広告市場の分析、動画制作のコツ、動画をリリースした後の効果測定の方法などを体系的に学ぶ。
プロモーション・営業	YouTubeを活用した動画マーケティング基礎講座	動画担当者が身に付けておくべきYouTubeや動画広告に関する基本的知識と、企画・運用のノウハウを身に付ける。
プロモーション・営業	小売業向け提案営業力養成講座	3名まで受講可能 マーケティングの視点で、小売業への提案力を高めるための考え方と手法、それを伝える資料作成のノウハウを学ぶ。
広報	PR基礎講座	明日から使えるPRの基本を習得する1日集中講義。PRのプロである講師陣から、実践的な講義とワークショップを通して学ぶ。
広報	ニュースリリース作成講座	フレーズ作り、書き始める前の準備方法、指標、アプローチ方法、タブー事項など、ニュースリリースの基礎を学ぶ。
広報	広報・CSRのためのSDGsスタートアップセミナー	広報をはじめとした担当者がSDGsをどのように理解するべきか、企業内外におけるコミュニケーションにどのように生かすかを学ぶ。(2日間)
広報	グローバル広報講座	各国で異なる広報事情から、海外経験がなくても国内からできるアプローチまでを学ぶ講座。
広報	SNS運用担当者養成講座	企業のSNS担当者を対象に、攻めと守りの使い分け、SNSならではのコミュニケーション作法を学べる講座。
広報	コーポレートブランディング講座	この企業であれば安心だ、と社内外から思われる統一されたブランドを構築するための、考え方と手法を学ぶ。
クリエイティブ	クリエイティブ・ディレクション基礎講座	デザイナーではないけれど制作物に携わる方のために、制作物の企画・制作のノウハウを習得する1日集中講座。
クリエイティブ	クリエイティブ・ディレクション基礎講座 [シズル専門コース]	3名まで受講可能 絵や言葉だけで「五感」を刺激する、「そぞる」「シズル感のある」広告表現の制作・判断ができる方法を学ぶ。
クリエイティブ	デザインディレクション講座	曖昧なオーダーをやめて目的にかなうデザイン発注ができるようになるために、失敗しないデザインの基本を学ぶ。
クリエイティブ	パッケージデザイン実践講座	属人的な体制をやめて、ブランドの顔となるパッケージディレクションのノウハウを社内に蓄積するための基本を学ぶ。
クリエイティブ	POP制作ディレクション基礎講座	店頭で思わず立ち止まらせる、「欲しい!」と思わせる、POP制作のセオリーを学ぶ。
クリエイティブ	フォトディレクション基礎講座	写真の基礎知識から目的に沿った指示の出し方まで、イメージ通りの写真を得るためのテクニックを学ぶ。
Web・デジタル	ネット広告基礎講座	ネット広告の基礎を分かりやすく講義、発注先に任せっぱなしにしないための知識・ノウハウを身につける。
Web・デジタル	オウンドメディア活用実践講座	オウンドメディアの可能性を最大限に発揮する設計から運用体制、PDCAの回し方までを学ぶ。
Web・デジタル	メーカー・ブランドのためのEC活用講座	ECの活用戦略を練るために必要な市場全体の理解から、プラットフォームとして活用するためのノウハウまでを身に付ける
Web・デジタル	インターネットマーケティング基礎講座	インターネットマーケティングの基礎とデータの活かし方、RTBといった運用型のインターネット広告活用の基礎を学ぶ。
Web・デジタル	Webリテラシー講座	社内外のメンバーと対等に話ができるようになるよう、「今さら聞けない」Webの基礎知識や仕組み、活用ポイントを学びます。
Web・デジタル	Webデザイン・ディレクション基礎講座	Webデザインの基礎知識からサイト構造、プロジェクトマネジメントまで、Webならではのデザインに仕上げるためのセオリーを学ぶ。

# スタンダードトレーニングのご利用内容

## ①教育講座フリーパス

1申込につき1講座1名、  
御社のどなたが受講してもOK

年間200ある講座の中から、特に「人気」「必須」なものを厳選。業務の課題に合わせて、受講講座をお選びいただけます。さらに業種別講座は1講座3名まで受講可能です。

▼1申込につき1講座1席、どなたでもご受講いただけます。



▼申込者専用WEBページで、受講可能講座が一覧に。誰がどの講座を受けるか、一元で登録&管理できます。

ご登録講座一覧			
ご契約中のプランをご選択ください			
マーケティングスタンダード(3ヶ月)			
開催日時	講座名	受講者	登録
2019年5月21日(火) 10:00~17:20	商品リニューアル講座	宣伝 太郎	登録
2019年3月27日(水) 10:00~17:20	広告効果測定講座 19年3月27日	販促 一郎	登録
2019年3月5日(火) 10:00~17:20	19年3月シニアマーケティング講座	広報 ハナコ	登録
2019年2月15日(金) 13:00~17:20	【教育講座】企業のためのTwitter活用基礎講座19年2月	広報 ハナコ	登録
2019年2月14日(木) 10:00~17:20	発注担当者のための広告法務講座19年2月 東京教室	宣伝 太郎	登録

過去申込み企業の平均利用  
**247.5%**  
(90万円コースの場合222.3万円相当)

## ②雑誌 年間購読

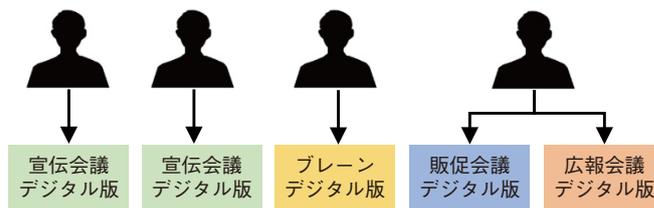
1申込につき、  
ご希望の1誌を1年間お届け



観覧・保存性の高いマーケティング・クリエイティブ領域の専門誌を貴社までお届けします。

## ③デジタルマガジン

1申込につき5アカウント  
登録期間中適用



デジタルマガジンとアカウントの組み合わせは自由。過去5年分の記事がご覧いただけます。

- 40講座、会社の誰でも受講可能。受ければ受けるほどお得になります。
- 都度稟議を上げる手間を削減。業務の効率化に役立ちます。
- 一人ひとりの課題に合わせた講座研修で、意欲向上につながります

## 活用例



営業部から異動したばかりの  
マーケティング部・Aさん

今までにない商品を企画したい!

「飲食料品業界のための商品企画講座」を受講  
「ブランドコミュニケーション講座」を受講  
『宣伝会議』デジタル版を購読

マーケティングの基礎と業界の知見を強化!



リリース作成の業務に慣れてきた  
広報部・Bさん

もっとメディアに取り上げられたい!

「ニュースリリース作成講座」を受講  
「戦略PR講座」を受講  
『広報会議』デジタル版を購読

攻めの広報担当者としてレベルアップ!

# スタンダードトレーニングを通して

業界標準〈デファクトスタンダード〉の  
人材育成を通して、産業界全体の活性化へ

その業界の標準をつくり、リードしていくような企業・人材を育てるための「スタンダードトレーニング」。宣伝会議は、マーケティング・クリエイティブのシンクタンクとして、60年以上にわたり情報を発信してきました。知識・スキルの向上を通して、皆様のお役に立てることができればと考えています。

マーケティングの思考法

実践的なテクニック

業種業態特有の  
基本ノウハウ

▲マーケティングスタンダードトレーニングでは、実務の課題に合わせて学ぶことを通じ、全社のマーケティングリテラシーの向上を図ります。

## 教育講座受講生の声

### マーケティング分野のオールラウンダーを育成する日本盛



日本盛  
商品開発室  
課長補佐

高野将彰氏



創業以来チャレンジ精神を大事にしている同社では、業界初の取り組みや商品開発・販売を多く実施している。

#### “価値づくり”が重要な時代 マーケティング思考が必要に

日本盛は、1889年(明治22年)に兵庫県西宮市で創業した老舗の酒造メーカーで、日本酒製造が主要事業だ。

同社の商品開発室の高野氏によると、日本酒業界はピーク時の3割程度まで需要が落ちているという。その理由について高野氏は「業界のマーケティング努力不足が一要因であり、真摯に受け止めなければならない」と述べる。

「モノ」をつくれれば売れる時代もありましたが、今はそうした市場環境ではありません。お客さまのニーズに基づく“価値づくり”が必要とされていま

すし、商品のコンセプトづくりの段階から、プロモーションの要素を組み込めるマーケティング思考が必要とされています」(高野氏)。

こうした危機感を抱く高野氏だが、長く業界にいとこの状況に慣れてしまい、マーケティングについて学ぶ必要性が希薄になってしまう傾向があるという。そうした背景もあり、講座受講は良い刺激や学びとなると考えていた高野氏だったが、自分から講座や研修を探してきて受講する社員や、ひとつずつ講座を紹介してもその都度の経費の懸念から参加する社員は少なかった。

そこで、宣伝会議の『教育講座3

カ月フリーパス』を利用したところ、講座を受けやすくなり、受講を希望する社員が増えたという。「受講した社員からは、学んだ内容を活用しようという声をよく聞き、意識の変化を感じます。関西のため中継講座ですが、落ち着いて聞けますし、質問も受け付けてもらえるので助かっています」。

今後の展望について、「少数で部署を運営しています。だからこそ、まずはマーケティング全般の基本スキルを習得し、幅広い視野と判断力を持ったオールラウンダーを育てる必要があります。その上で個々の特性に合った専門スキルを高めることで、組織力の向上を図りたいです」と語った。

2019.03.01 AdverTimes(アドタイ)掲載

## 価格

価格: **900,000**円 / 1席(税別)

期間: 6か月

■サービス内容 教育講座6か月フリーパス・月刊誌定期購読1年間・デジタルマガジン5アカウント

■お申し込み締め切り

教育講座フリーパス: プラン開始前月の15日(15日前が土日にかかる場合は翌営業日)  
月刊誌・デジタルマガジン: プラン開始前月の20日

お気軽にお問い合わせください

宣伝会議 スタンダードトレーニング事務局 (担当/小澤)

メール: info-educ@sendenkaigi.com

電話: 03-3475-3010(平日 9:00~18:00)

Webでも受付中▶



https://info.sendenkaigi.com/sstfood-online

お申込書 FAX:03-3475-3033

規約に同意の上、「宣伝会議スタンダードトレーニング」を申し込みます。

お申込日: 年 月 日

お申込者情報		
会社名	〒 -	TEL
住所		
責任者様	フリガナ 氏名	所属部署 役職
	Eメール	@
担当者様	フリガナ 氏名	所属部署 役職
	Eメール	@

お申込プランの選択 (ご希望のプランに○をして下さい)

東京	化粧品	食品・飲料	B to B
適用期間	_____ 月1日 ~ _____ 月末日 (例:4月1日~6月末日)		
金額	円 (税別)		

お支払い

支払規定	毎月	日締	月	日払	
請求日	月	日	入金日	月	日

■規約

<本商品について>

※本商品のお申込みは専用の申込書をお願いいたします。※弊社の発注者は互いに暴団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明、確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、無条件で本契約を解除いたします。※弊社と同様の教育講座を展開している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とするご受講等に関しては、審査の上、お申込みをお断りする場合がございます。また、お申込みから審査までの間に、ご請求書等の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。予めご了承ください。※お申込み後の途中解約はできません。

<各講座のお申込みについて>

※申込み可能な講座は弊社指定の講座となります。※各講座への申込みにつきましては、教育講座本部よりご案内いたします。※お申込み受付完了後、事務局より受講者のみなさまに当日のご案内メールをお送りいたします。※受講者は、お申込み企業に在籍される社員様に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。※お申込みにより(株)宣伝会議が取得した個人情報は受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内などをお送りするために使用いたします。プライバシーポリシー (https://www.sendenkaigi.com/privacy/) をお読みいただき、同意の上お申込みください。※各講座のお申込みは、前月15日までです。※受講者の変更は講座開講5日前までです。(受講者を変更した場合も、ご登録時点で上記プライバシーポリシーに同意いただいたものとします。)※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者が一定未済の場合等、諸事情により開講日程が変更・中止になる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の補償はいたしかねます。※当日は名刺にて本人確認を行います。※代金のお支払いは前入金となります。銀行振込にて電信扱いで、初回受講講座開始日の前日までにご入金ください。(クレジットカード決済、小切手、手形はお受けしていません。)2回目以降の取引で、上記支払いサイト以外でのご入金をご希望の場合は、お申し出により審査を行い、弊社が承認した場合に限り受け付けます。ただし、その場合も、初回受講講座開始日から2ヶ月以内となります。いずれの場合も、支払いが遅延した場合はご受講いただけません。また、振込手数料は発注者のご負担となります。



本社	〒107-8550	東京都港区南青山3-11-13	新青山東急ビル9階	TEL.03-3475-3010
北海道本部	〒060-0001	北海道札幌市中央区北1条西4-1-2	武田りそなビル6階	TEL.011-222-6000
東北本部	〒980-0811	宮城県仙台市青葉区一番町3-1-1	仙台ファーストタワー 11階	TEL.022-266-6981
北陸本部	〒920-0853	石川県金沢市本町1-5-2	リファーレ10階	TEL.076-224-3010
中部本部	〒461-0005	愛知県名古屋市中区東桜1-13-3	NHK名古屋放送センタービル6階	TEL.052-952-0311
関西本部	〒530-0003	大阪府大阪市北区堂島2-1-31	京阪堂島ビル5階	TEL.06-6347-8900
中四国本部	〒730-0051	広島市中区大手町2-11-10	NHK広島放送センタービル13階	TEL.082-545-7311
九州本部	〒810-0001	福岡県福岡市中央区天神2-14-8	福岡天神センタービル7階	TEL.092-731-3331