

「ふくい食の会議所プロジェクト」開催レポート②

明日を拓け！食の求道者達

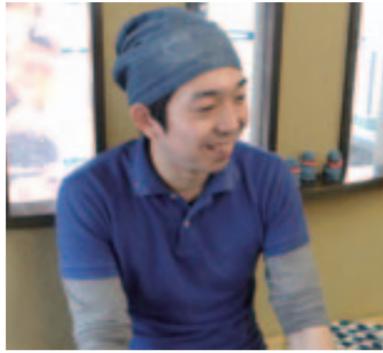
6月上旬からスタートした今年度の福井商工会議所のメイン事業の一つである「ふくい食の会議所プロジェクト」。このプロジェクトでは、大きく分けて2つの事業を実施している。一つ目が「学びの場」として、商品企画やデザイン、表示等に関する留意点や売り込み方などを学ぶ勉強会。二つ目が「実践の場」として、県内外の食品バイヤーとの商談会や百貨店・イベントでの販売会である。

先日、勉強会が終了し、県内有数の食の拠点での自社商品のテスト販売会を実施した。

第二弾の開催レポートとなる今回の特集では、プロジェクトの内容、参加する企業の取り組み、事業への思いや今後の展望などを紹介する。



ラックジョバー（棚借り）テスト販売会 試食販売の様子



餅の田中屋 店長 田中秀信氏

同店は、長年にわたって、本店とアピタ福井大和田店で小売販売を行ってきたが、近年はこれらに加えてハピリン内の「福福館」や「ふくい291」でも商品を販売している。

様々な店舗での販売をしているものの、「製造は得意だが販売が苦手」という意識があった。そこで、売り方を学ぶため、勉強会へ参加。「商品の見せ方や販路拡大への展開の方法、体験を売る『モノよりコト』という考えなど、今後に生かせる部分もあり、とても参考になった」と田中秀信店長は語る。

また同店は、自店の商品が県外の人にとりすれば購入されるのかを知るために、勉強会だけ



店長の経験を生かし開発した「羽二重バーム」（税込250円）（右）と、講師来店時に好評だった「揚げかきもち」（税込300円）（左）

でなく、講師との個別相談や、実際に店舗を訪問してもらい、アドバイスをもらうなど、積極的に行動した。その結果、自宅で作れる手作りキットといった「モノよりコト」を重視した商品の構想につながった。

その他にも、今後は、洋菓子の仕事をしてきた店長の経験を生かし、洋風テイストの新商品の開発、更にはネット販売への展開について検討している。特に洋風テイストの新商品は、バームクーヘンに羽二重餅やくるみを挟み込んだ「羽二重バーム」や、パイの中に餅とあずき、チョコが入った「餅パイ」といった商品が店内に並んでおり、そ

の種類も徐々に増している。これからは生き残っていくために、「伝統と革新の融合」をテーマに、同店の挑戦は続く。

自社商品を お試し販売

10月から12月にかけて、JAF福井市「アグリランド喜ね舎」、福井市観光物産館「福福館」、開花亭「kurिया」の3店舗で、それぞれ約1週間から2週間、「ラックジョバー（棚借り）テスト販売会」を実施した。

この事業は、テスト販売を通じて顧客や店舗側の目線で商品評価してもらい、商品のブラッシュアップや今後の取引拡大につなげることが目的である。期間中は、各店舗の一角を間借りし、当所会員事業所の商品を販売。販売会には、事前の面談で、販売店舗の提示する商品の条件をクリアした商品が出品された。

商品開発・ 販路開拓を学ぶ

7月28日から10月4日にかけて、全5回シリーズの「ふくい食の会議所プロジェクト」販路開拓勉強会を開催。食関係の自社商品開発・販売に取り組んでいる、又はこれから取り組む県内企業が、「食品業界におけるトレンド」「商品企画・デザイン」「食品表示の留意点」「商品の売り込み方」など、販路開拓に必要な知識を学んだ。

酒造会社や惣菜製造会社など、幅広い業種の企業が受講し、自社商品の改善点や今後の販売方法などについて、講師からアドバイスを受けた。

「伝統と革新の融合」で生き残る餅の田中屋（福井市勝見3-17-6、☎：25-2468）は、創業150年の老舗餅店。主力商品である餅をはじめ、昔ながらのアイスや、餅を使用した洋菓子などを製造・販売している。

来て見て食べてもらい購入へ

大本山永平寺御用達店である、創業185年の老舗味噌屋の（株）米五（福井市春山2-15-26、☎：24-0081）。店内には、味噌以外にも、醤油や味噌を使用した調味料といった商品が販売されている。

同社は、今後の更なる販路拡大と消費者の声を集めることを目的に参加。また、以前より個別で取引を持ちかけていた喜ね舎に、テスト販売会を通して取引ができるかもしれないと考えたこともきっかけとなった。

喜ね舎で販売した商品は、ノンアルコールの「あまざけ」。米と米糨のみを使用しているた



優しい味の「あまざけ」。ストレートタイプ（税込494円）（右）、濃縮タイプ（税込432円）（左）

め、酒粕から作られる甘酒特有のアルコール臭は全くない。また、砂糖も不使用で、あっさりとした甘さが特徴。ストレートタイプと濃縮タイプの2種類がある。あまざけは、「飲む点滴」とも呼ばれる程、滋養強壮効果があり、その認知度が飛躍的に高まっている。こういったことから、テスト販売会の期間中、多くの顧客が同社のあまざけを買い求めた。

また、喜ね舎でのテスト販売会では、試食販売を実施した。その効果もあり、あまざけの売れ行きは好調だった。過去にも県外の物産展に参加した際、味噌汁のイートインを設け、味噌の販売を実施した。帰宅後に調



株米五 常務取締役 多田健太郎氏 (右)
営業 廣澤成高氏 (左)

理してからでしか分からない味噌の味がその場で分かるため、購入へとつながった。こうした経験もあり、試食販売の重要性を再認識した。更に、顧客と直接会話をしたことで、顧客の嗜好を知ることができた。その結果、このテスト販売会が、同社の消費者目線での商品づくりにつながった。

福井では「味噌」のイメージが強い同社だが、販売している商品は味噌だけではない。それを知ってもらうためにも、まずは店舗に足を運んでもらわなければならぬ。そのため、同社では工場見学を実施している。

また、現在開催しているみそ作りの体験教室も大変好評で、今後力を入れて取り組んでいく。その他にも、飲食店の展覧や、他店との連携、テイクアウト商品の開発なども考えている。「お客様とのふれあいを大事にし、そこで得た声を形にしていきたい」という想いを胸に、新たな取り組みに挑戦している。

こす商品開発には、「コンセプト作りが不可欠だ。コンセプトは、消費者の共感を得て、社会性があり、ビジネスとして自社と相手が儲かるもの。特に、『共感』『社会性』を常に問い直すことで、コンセプトはよりしっかりしたものとなる」と渡辺氏は力説する。社会性の「社会」とは、自身が身を置く社会のこと。その社会に対する感じ方は人それぞれで、企業が消費者から共感を得ようとしても、ミスマッチが生じやすい。そのため、「誰の共感を得るのか」、ターゲットニングが欠かせない。

今や食べ物も美味しく、当たり前前の時代。そのため、商品の情報発信が大きな役割を担う。



株シーズコア 代表取締役 渡部紘士氏

例えば、カタログなどを使用して「この場で食べると美味しい」ということを表現し、商品の美味しさを100%伝えることが重要だ。また、「この場で使ってほしい」といった提供者の想いを伝えたり、「食品と食器」といった、関連商品を結び付けた広報も一つの方法だ。

ふくいの食の魅力に自信を持つ

ふくいの食には、これから大きな販路拡大のチャンスが訪れる。福井国体や、北陸新幹線の福井開業を視野に入れ、東京への進出を意識していくべきである。都市圏を意識した開発を行うことで、商品の魅力向上につながり、磨き抜かれた商品は地元・都市圏を問わず、幅広い顧客の支持を得る。

「福井には独自の素材が数多くあるが、生かしきれていない。手本となる良い商品を見つけて、真似をするのではなく、その商品の根底にある理念などを積極的に研究してほしい。そして、それをもとに、自信を持つ

「誰の共感を得るのか」

株シーズコア 代表取締役 渡部紘士氏

今回、「販路開拓勉強会」で講師を務めた株シーズコア代表取締役の渡部紘士氏は、自社で食品関連商品の企画・製造・販路開拓・販促物製作を一貫して行っており、そのオリジナル商品を、百貨店やネット通販で全国で展開している。この経験を生かし、全国各地で食品関連商品のプロデュースも手掛けている。そこで渡部氏に、商品の開発から販路拡大におけるポイントを伺った。

逆風の時代を生き抜くために

渡部氏は、今後の食品業界について「逆風の時代となっていく」と語る。今後2020年の東京オリンピック以降の景気の落ち込みにより、大量生産大量消費の時代は終わりを迎える可能性があるからだ。また、2030年以降は人口減少に伴い消費そのものが減少し、更に



「販路開拓勉強会」 セミナーの様子

厳しい状況となることが予測される。

この時代を生き抜くには、日本の伝統や文化、歴史を踏まえた食品を高付加価値で開発・販売する必要がある。販路拡大先についても、「都市圏を狙って販路拡大をしていくべき」と渡部氏は語る。地方企業は、都市圏への進出があまり進んでおらず、進出する市場の余地が残されているためだ。このチャンスをつかむには「ターゲットを絞り、そこに深く届く商品を提供し、潜在的な消費者ニーズの掘り起こしが必要である。さらに、そのニーズを掘り起

**果敢な挑戦で
更なる飛躍**

今年度の「ふくい食の会議所プロジェクト」もいよいよ終盤となる。その集大成である「実践の場」として、「東京インター

ナショナルギフトショー」への商工会議所ブース出展と、ビジネスシーンで利用できる手土産や会議弁当が一同に会する「第6回福井の手土産発掘会/会議弁当ご賞味会」を実施する(詳細は左記参照)。

今回取り上げた企業は、従来の事業に捉われない挑戦を続けている。チャンスをつかむためにも、失敗を恐れずに、新しい発想で商品開発や販路拡大に挑むことが必要である。

福井の
手土産発掘会
&
会議弁当
ご賞味会

出展者
募集

「贈ると相手から喜ばれる」「福井を印象づける」手土産と、社内会議や取引先との商談会などのビジネスシーンで活用できる弁当が一同に集結！商談形式の交流会を開催します。

日時 平成29年2月20日(月) 11:30~15:00

会場 福井商工会議所ビル
地下コンベンションホール他

出展費用 5,000円 **定数** それぞれ25社程度

申込締切 平成29年1月20日(金)

〈お問合せ先〉
福井商工会議所 会員サービス課 TEL: 0776-33-8254

詳しくは今月号の折込チラシをご覧ください。