

令和6年度 ふくしま県産品再生支援事業 実績紹介

県産品振興戦略課

株式会社ニックファンズ

事業内容

① 規格外ゆうやけベリー使用したシロップの開発

主に女性が好んで飲用しているいちごミルクドリンクのベースとなるシロップを規格外ゆうやけベリーを使用して新商品を開発する。現状市販で販売されているいちごシロップとは異なり、和のエッセンスを取り入れ、女性は元より、インバウンド向けの商品を意識した商品づくりを行なった。

② パッケージ及びサンプル品の作成

ゆうやけベリーの鮮やかな赤色を押し出せるような新たな商品パッケージ及びデザイン作成とサンプル品を製造し福島県の看板商品になれるような商材として年度内に参加した展示会、イベント等でサンプルなどを配布した。

③ 販路開拓の広報周知

商品案内パンフレットを作成し、年度内に参加した展示会、店舗来店者等で既存顧客、取引先、新規取引企業への案内を行った。

事業の成果・効果

- ゆうやけベリーを使ったいちご大福ミルクシロップを製造し、サンプル製造を行い、既存取引先及び展示会等でのプレゼンに努めた結果、新たな見込取引先が増加した。
- 弊社既存のラベルに統一感を出し、フクシマクラフトブランドに合わせ製造した。紅色カラーのラベルにし、いちごの色を全面に出した製品に仕上げた。
- 既存取引先、新規取引先への案内から今回新たに製造した商品のみならず、ゆうやけベリーを用いた他企業とのコラボ商品などの商談も成立した。商談件数等は5件、継続商談10件がその他に炭酸飲料メーカーとのコラボ商品や、日本酒メーカーとのホテルインクルーシブ商材でのコラボ商品製造も決まり、来年度より、ゆうやけベリーを使った新規商品をリリースする予定。

<商品パッケージの作成>



<チラシの作成>



目標の達成状況

- ゆうやけベリー製造商品に関するパンフレット、チラシ、サンプルを作成し、展示会などのベンダーなどへ直接営業活動を行なった。サンプル数300個、チラシ1,000枚、パンフレット800枚を各商談会にて配布した。レスポンスが非常に良く、新規での商談件数は40件と計画より上回り、成約数は5件、継続での商談は10件と非常に福島県産独自のいちご品種に対する反応は良かった。

株式会社海神

事業内容

- ① 福島県以外での新たな販売先を開拓する為、県外展示会へ出店して、バイヤーとの商談、当社商品のサンプル を配布してPR活動を行う。
 - ・ 東海スーパーマーケットビジネスフェア2024 7/23（火）～7/25（水）
 - ・ 東北復興水産加工品展示商談会2024 9/3（火）～9/4（水）
 - ・ 仙水グループ展示会 9/4（水）
 - ・ 豊洲市場展示会 9/10（火）
 - ・ 盛岡展示会 10/8（火）
 - ・ 秋田展示会10/22（火）
- ② 若年層を中心に新たな顧客層を広げるため、メイン商品の干物に加えて、レンジアップ商品を開発、販売の為のPRを行う。

事業の成果・効果

- 本事業では県外展示会を中心に出店。どの会場においても、ライバル会社が数多く参加。各社の PR 合戦が繰り広げられる中、当社ブースには量販店、百貨店、飲食業等の関係者に数多く来店頂き、対面で当社の商品の製造過程やこだわり等を説明することが出来たことから、その後の問い合わせや Web 商談等にも繋がり、複数社との新規取引開始となった。
- 当社のメイン商材である「ほっけの干物」に加え、本事業にて新たに「レンジアップ商品4種」を商品開発。展示会で来店者に試食品を提供すると非常に興味を示して頂き、サンプルの提供依頼へ繋がった。また、既存取引先を通じて、冬の注目商品の1つとして、TV番組にも取り上げられたことで、今後の提案商品としての幅が広がった。

目標の達成状況

- 県外での販路開拓に向けた展示会を6件出店できたが、目標数としていた15～20件に対して30%の成果となった。件数的には大幅に未達成となるが、新規取引先の獲得・PR効果等も含めると、目標に見合う効果が得られたと思う。次回以降も件数ではなく内容を重視し、より取引に繋がる展示会参加を目指していきたい。

<展示会への出展>



<レンジアップ商品の開発>



有限会社久保木畳店

事業内容

①畳手縫い実演イベントを通したPR事業

フランス・パリの「パリ日本文化会館」にて講演、畳の手縫い実演、畳づくりワークショップを行い、畳のPR活動を実施した。
福島県のインバウンド需要拡大についても自社施設「畳ビレッジ」もアピールした。

②ヨーロッパ販路開拓事業

ヨーロッパにおける日本の伝統工芸品の需要や課題、販路拡大方法について、実店舗視察や事業者へのヒアリングを通じて市場調査を行い、畳の販路拡大に向けた商談を行った。

事業の成果・効果

①畳手縫い実演イベントを通したPR事業

次の2つのイベントを実施し、合計169名が参加した。

- ・1/17（金）講演会・畳の手縫い実演：97名
- ・1/18（土）ワークショップ：72名

その後、参加者から畳が欲しいという連絡があり、メールにて商談を続けている。

②ヨーロッパ販路開拓事業

4か国、5件の商談を行った。

- ・1/15（水）Mangetsu（ドイツ）
- ・1/16（木）Takumi Flavours（フランス）
- ・1/19（日）Tenoha（イタリア）
- ・1/21（火）ricardo（イタリア）
- ・1/23（木）Novo Nordisk（デンマーク）

特にドイツのMangetsuからは畳小物を受注、デンマークのNovoは帰国後も置き畳の商談を続けている。

また、フランスのTakumiでは委託販売に向けて商談中で、イタリアのricardoは畳の椅子の共同開発に向けて打ち合わせを続けている。

<パリでのワークショップ>



<商談中の和室>



目標の達成状況

- ・PRイベント：事業目標1件 → 達成2件
- ・取扱店：事業目標3店 → 達成1店、商談中3店

一般社団法人地域おこし協力隊活動推進協会

事業内容

①鯉のフィッシュレザーの新商品開発

本事業では、鯉の皮をなめした「フィッシュレザー（現在は「カープレザー」と称しています）」製品の開発を行い、販路拡大や消費者認知度向上に向けて商品開発を行った。

具体的には、カープレザーを用いて新しいデザインの製品を開発するとともに、イベントなどで展示しPRした。

②販路開拓のための広報ツール拡充

商品のPRを目的として、商品紹介のチラシや動画の制作を行った。

出展イベントとしては「当初こおりやま産業博（10月12日、13）」を想定していたが、最終的には「一本の水路でつながるマルシェ（9月29日）」「レイワ廃校サミット（10月27日）」「地域の担い手文化彩（10月30日）」「産業交流展（11月20日～22日）」に出展し、PRすることができた。

事業の成果・効果

①本事業により新しいデザインのチャレンジができ、結果として3種類の新しい商品を開発することができた。これにより、イベント出店時にも視認性向上によるPR効果が高まり、集客力が高まったと感じた。

② ①の取り組みで新しいデザインが完成したことに加え、その魅力を伝えるツールも充実させたことで、イベント時には商品説明・魅力PR・弊社取り組みなどを効率的に説明することができた。

目標の達成状況

これらの取り組みにより、当初の事業目標を集客（PR対象者）1,000人以上、商談数5件以上としていたが、結果として1,500人以上の方にPRすることができ、商談件数（打合せ進行中も含め）としても磐梯熱海観光物産館、高知県「Ocean Leather」、玉川村個人事業主、郡山市レザー加工個人事業主などと実際の商談を進めることができた。今後は日本橋「MIDETTE」などへの登録も含め、広く営業活動を進めていく予定。

<新商品「カープレザー」製品>



<展示会への出展>

