

日本航海 JSP Japan Sealion Project

地方の活力を掘り起こす

事例：福井県・古村醤油

(株)シーズコア 代表取締役 渡部 紘士



福井県・古村醤油の事例

2

主題

福井県産業支援センター主導での講習会でスタートする。

1. 食文化の変化の元で**味噌・醤油の未来**はあるか
2. **新市場**の開発は出来るか
3. 下がり続ける単価と**需要の対策**は
4. **伝統の日本食**を如何に残すか

日本の伝統食品の醤油製造業者組合主催



1. 食文化の変化の中で 味噌・醤油の未来はあるか

◎ 食の**ライフスタイル**の変化に応じた**商品内容**の変更を検討する。

* 健康志向で**塩分は控えめ**にしている。

減塩味噌、減塩醤油を開発する。

* 消費の多い**都会部**で生活する人は忙しい。

簡単調理製品の開発をする。

* 米食が減り、**パン食**が増えている。

パン用の味噌の開発をする



2. 醤油の新市場の開発は出来るか

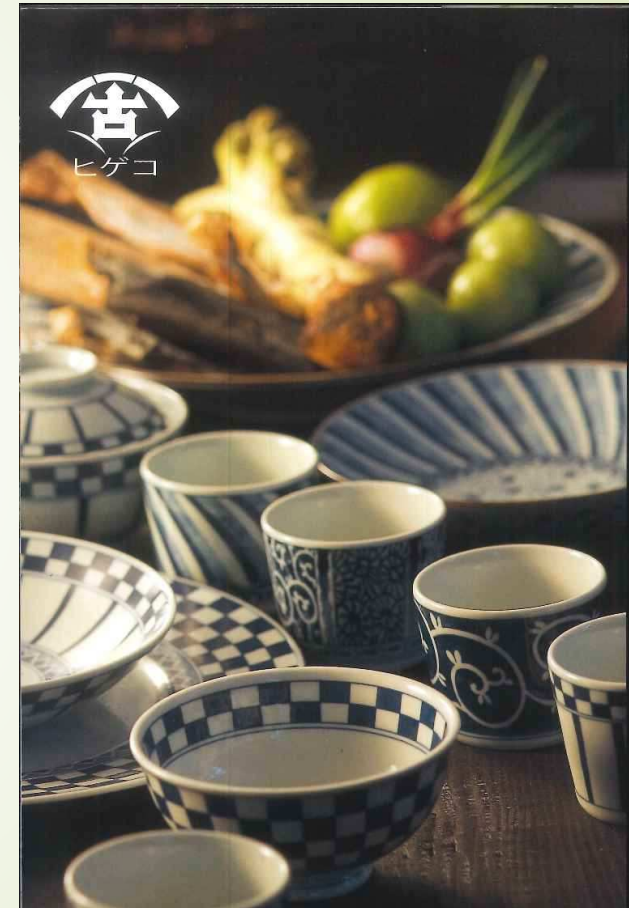
◎ 市場は移動をしている。その移動に沿った販路を開拓する。

- * **【本屋】** に味噌売り場を提案する。
 - ・ 味噌の本と一緒に売る。
- * **【アウトドアショップ】** で必要としている醤油は？
 - ・ 持ち運びに便利な包材の開発をする
- * **【花屋】** で味噌は売れないか？
 - ・ 母の日に贈る味噌は出来ないか
- * **【ヨーロッパの食事】** に合う味の開発。
 - ・ ステーキ用の味噌の開発
- * **【流行に敏感】** な若い人向けに。
 - ・ お洒落な外観にする。



3. 下がり続ける単価（価格）の対策は

- ◎ 大量販売をする**廉価品との差別化**をする。
 - * 古村醤油の**ブランディング**を押し進める
 - ・ ロゴマークの作成
 - ・ カタログの制作
 - * **価格競争**に巻き込まれない。
 - ・ 新企画商品の開拓
 - * **高価格帯の販路**を開拓する
 - ・ 量販店、食品店以外の業種に売り込みをする



問題 従来のままで良いか リブランディングは必要ないか

◎ 欲しい市場を設定する → 市場に合わせて . . .

- * ラベルデザインの変更
- * 容器の変更
- * ギフトセットの再考



対策1 時代に合ったギフトセットにする

- ◎ 単価を上げるために
- ◎ 他社との差別化をするために
- * 贈答品のセット内容と外観の変更
- * 作業工程に人手を掛ける。心を込めて作る。



対策2 現代風の食事合わせる味にする

◎ 求める市場のライフスタイルを想定する

- * 求める市場の**食生活に沿った**メニューの提案をする
- * **パンやサラダ、ワイン**に合う味噌醤油の外観と味を研究する
- * 社内プレゼン、打ち合わせを重ねて**方向性を決めていく**



対策3 現代の生活に合った容器にする

◎ 求める**市場に沿った外観**にしていく



味噌



醤油

対策4 ラベルのデザイン変更

◎ 新しい市場を求めめるために

* 時代に合ったラベル、容器の変更をする



味噌



対策5 付加価値を付ける

◎ 総合的な付加価値を付ける

* 新しい市場、得意先を開発する



⇒
醤油



対策6 地方の活力を掘り起こす

◎ 福井県特産のカニを素材にする

- * **特産のカニ**を利用した醤油を開発する
- * 地方の**人材の活用**を促す
- * 福井の**土地を宣伝**する
- * **地域経済**に貢献する
- * 多くの**新市場を開拓**できた
- * 会社の**売り上げ**も伸びた



対策7 域外に販促活動をする

◎ カタログを作成して配布する

- * 店舗の**バイヤー向け**のカタログは注文書を兼ねている
- * 店舗の**広告に使える**ような写真を付けている
- * 品番、賞味期限など**商品スペック**を記載している
- * 全国の**有名店舗**にJSP本部より送付する
- * **海外代理者**にも送付する



◎ 古村醤油のその後

- * JSPメンバーの他にも**1000社**にカタログを配布した。
- * **カニ出汁醤油、トースト味噌**などが評判を呼んだ。
- * **NHKテレビ**の取材が入り放映された。
- * 減り続ける従来の得意先からの注文を上回る**市場ができた**。
- * 製造が間に合わないので**工場拡張の意思があるが反対**している。
- * カニの次の**エビ出汁醤油**の企画を始めた。
- * 日本中に**100店舗**ほどに売り場ができた。

