

小樽産品商品力・販売力向上事業について

概要 食品流通業界では集約化が進み、大量・低価格の取引が求められているため、量と価格では不利な市内中小メーカーにとっては、少量・高付加価値商品を取り扱う販路の開拓と、消費者ニーズを捉えた差別化商品の開発が有効と考えられる。そこで、「これからの流通に対応できる《人》を育て」、「バイヤーや消費者に選ばれる《モノ》をつくり」、「商品特性に合った売る《場所》をつくる」ための取組を、小樽物産協会に委託して、定住自立圏域も含めた形で実施し、今後の自立的な売上拡大を図った。

併せて、出展事業者のサポートと、小樽産品に対するバイヤーや消費者の生の声を聞き今後の事業展開に役立てるため、委託業務で参加予定の展示会等に職員を派遣した。

また、小樽物産協会が行う「小樽物産展の新規開催等、小樽産品の販路拡大に効果的な取組」に対し、これにかかる販促費等の経費を補助することにより、売り場の拡大を推進した。

H24～H26 年度 小樽ブランド力推進事業 …主に商品開発と販売実験、販路開拓を実施

成果 新商品・新販路が生まれ、企業の知識・商品開発意欲が向上⇒商品力向上のための環境づくりが進んだ

課題 更なる商品開発と販路開拓、「売る力」の向上

実証実験から「売る」ことに軸足を移した実践段階へ

H27～H29 年度 小樽産品商品力・販売力向上事業

項 目	
実施期間 4月～3月	
《人》 企業の売る力・作る力の向上を図る取組	
継続	マーケット情報の収集と企業への情報提供
継続	商品開発プロジェクト会議の開催
新規	販路開拓の相談対応(通年)
新規	商品開発・販路開拓のためのワークショップ等の開催
新規	製造業者の商品販売実践会の開催
新規	定住自立圏域との意見交換
《モノ》 売れる商品づくりに向けた取組	
継続	新商品開発・商品改良支援
新規	定住自立圏域からの有望商品発掘及び磨き上げ
新規	レシピ・販促ツール開発等の販促支援
《場所》 新たな売り場づくりと取引拡大に向けた取組	
拡大	小樽産品の新規取扱や取引拡大の商談
拡大	展示会出展による小樽産品の露出拡大
継続	イベント等での直接販売とPR

H27年度に主に行って来た事

1. 企業の売る力・作る力の向上を図る取組

・製造業者の商品販売実践会の開催

～第一回 H27.10.14 岡山県岡山市 天満屋ストア岡南店様にて実施

ニコー食品(株)の蒲鉾の販売とアンケート調査

第二回 H27.10.31～11.1 栃木県佐野市 道の駅どまんなかたぬま様にて実施

(株)丸本本間食品のたら子の販売とアンケート調査

第三回 H28.2.3 福井県福井市 西武福井店様にて実施

ニコー食品(株)の蒲鉾の販売とアンケート調査

第四回 H28.2.4 石川県金沢市 カジマート桜田店様にて実施

ニコー食品(株)の蒲鉾の販売とアンケート調査

第五回 H28.3.10 栃木県佐野市 道の駅どまんなかたぬま様にて実施

(株)丸本本間食品の個食タイプのたら子及び新商品ゆずいかの販売とアンケート調査

……いずれの回も、お客様及び店舗様には好評。

狙い通り、通常売り場に立たない製造業者の人間が、エンドユーザーの声をダイレクトに聞く貴重な機会となり、今まで気づかなかった自社の商品の強みと弱みを認識するきっかけとなっている。

・ワークショップ開催(H28. 4. 16 予定)の模擬実験と準備

～H27.9.9 小樽物産協会会員を中心に 37 名の参加で、「模擬ワークショップ」を開催

……オフィス AZM 濱野代表のファシリテートによる「フューチャーセッション」という手法を体験し、

小樽産品の開発や小樽市内の製造業者のマーケティング力の向上の為に有益である事を確認。

更に、この時の参加メンバーを中心に、これからこのワークショップを中心的に担っていく「コアメンバー」8 名を選出。

コアメンバーミーティングの実施

第一回 H27.11.16&H27.12.3 第二回 H28.1.21 第三回 H28.2.1

第四回 H28.2.18 第五回 H28.3.3 第六回 H28.3.17

第七回 H28.3.29 第八回 H28.3.31

～H28.4.16 ワークショップ小樽名物『夢』会議開催の準備を進めてきた。

2. 企業の売る力・作る力の向上を図る取組

・新商品開発及び商品改良支援

～H27 年度中に完成した新商品又はパッケージ変更商品

① びあつとカタラーナ個食タイプパッケージ作成……生協の共同購入等で 1,200 個程度販売

② 六美おたるワインジュエリー箱作成……H28 年度以降に販売していく

③ 円甘味堅焼きバウム個食タイプ箱作成……首都圏イオン中心に 1,000 個販売済み

H28 年度以降の拡販の為に増刷している。

④ タルジェンヌたるしえオリジナルパッケージ作成……H28 年度以降に販売していく

その他、仕掛り中商品が多数あり、H28 年度内に完成する予定。

・販促支援策

～三浦水産鯧たまり干しレシピパンフ作成……H27 年度販売数 70g入り 3,264 個(前年度比169%)

20/30g 入り 783 個(前年度比55%)

※20/30g 入りのダウンは、千歳空港の ANA 売店での販売が終了した為

～ぴあっと／六美／本間食品の立て看板を作製し、スーパーマーケットトレードショー2016にて、それぞれの

コーナーに設置……商品展示の工夫との相乗効果で、小樽物産協会ブースとして合計150社程度とコン

タクトを取る事が出来、何件かは実際に H28 年度の取引に繋がっていく見込み。

・商品改良のための検証行為……イベントに合わせた試食アンケートの実施

H27.6.6 アリオ札幌……三浦水産鯧たまり干し、野島製菓ベコ餅

H27.8.22 札幌市地下歩行空間(北海道フォトコンサミット2015)……木村製菓おたるワイン甘納豆、

福原商店うま辛バクバク

H27.9.12 イオン発寒店……NSニッセイ鮭ジャーキー、六美ピザクッキー

H27.9.26～27 東京都板橋区大山商店街……本間食品サーモン小樽造り、六美ピザクッキー

H27.10.14 岡山市天満屋ストア岡南店……ニコー食品わらずか焼き蒲鉾、玉ねぎ天(札幌黄)

H27.11.20～23 アクセスさっぽろ(北のアメ横2015)……小松食品たらこん、本間食品 塩たらこ、

本間食品お刺身ゆずいか

H28.2.3 福井市西武福井店……ニコー食品わらずか焼き蒲鉾、玉ねぎ天(札幌黄)

H28.2.4 金沢市カジマート桜田店……ニコー食品わらずか焼き蒲鉾、玉ねぎ天(札幌黄)

H28.2.10～12 スーパーマーケットトレードショー2016年4月7日

……ニコー食品わらずか焼き蒲鉾、ぴあっとカタラーナ、六美たるどら、六美フルーツタルト

本間食品だしたらこ、本間食品ゆずいか、NSニッセイ鮭ジャーキー、三浦水産鯧たまり干し

H28.3.10 道の駅 どもんなかたぬま……本間食品だしたらこ、本間食品ゆずいか

～1 年間で10か所延べ22アイテムの商品の試食アンケートを実施し、今後の商品改良の貴重なヒントを

得られた。このデータを H28 年度の商品改良に活かしていく。

3. 新たな売り場づくりと取引拡大に向けた取組

・新販路の開発や、既存の販路の取引拡大の為の道外での商談の実施

～待ちの商談ではなく、積極的に攻め込む

H27.6.18～19 訪問商談先 栃木県道の駅どもんなかたぬま、そごう横浜店、シェルガーデン新越谷店、

グッドセレクト(白洋舎)

H27.6.11～12 訪問商談先 調布市役所、丸広川越本店

H27.9.25 訪問商談先 シェルガーデン錦糸町店、西武池袋店

H27.10.15 訪問商談先 西武福井店、カジマート

H27.10.21～22 訪問商談先 グッドセレクト(白洋舎)、調布市役所、そごう西武法人外商部

H27.11.3 訪問商談先 天満屋ストア本部

H27.12.25～26 訪問商談先 西武池袋店

H28.2.5～6 訪問商談先 大和香林坊店、三越伊勢丹プロモーション MD 部、グッドセレクト(白洋舎)、

そごう千葉店

H28.2.11 訪問商談先 シェルガーデン目黒店

H28.3.25～26 訪問商談先 イズミヤ千里丘店、大近パントリー新大坂店、イズミヤスーパーセンター八尾

店、イズミヤ花園店、イズミヤ本部、イズミヤ西宮店、フードストアあおき沼津

店、フードストアあおき本部、フードストアあおき豊洲店

H28.3.26～27 訪問商談先 フードストアあおき沼津店、フードストアあおき本部、丸広川越店、
東急東横店、グランデュオ蒲田

～物産催事のみでなく、買取や食品売り場内での販売会、ギフトカタログへの掲載等、従来攻め込
めていなかった販路に参入出来始めている。H28 年度は更にこの傾向を拡大させる。

……新規小樽特集催事実施店舗～伊勢丹松戸店様、丸広川越本店様、西武池袋店様

・展示会への出展

～スーパーマーケットトレードショー2016への参加(H28.2.10～12)

……昨年の反省から、実際の売り場での展開をイメージできるような展示を行い、開催期間中通しで参加
出来ない企業の商品を集めて展示したところ、とても良い反応だった。100件程度の取引先と新たな
繋がりが出来ており、実績が出始めたところ。

一部海外への販路も開け始めた。

H28 年度は、更にもう一か所程度、参加できる機会を増やしたいと考えている。

・イベント等での直接販売とPR

H27.6 月 小樽物産協会インターネットショッピングサイト『小樽家族』DMに当事業開発改良商品を掲載

H27.6～9 月 NEXCO 東日本 北海道ドライブスタンプラリー協賛

H27.9.26～27 東京都豊島区大山商店街ふるさと市場販売イベント参加

H27.11 月 小樽物産協会インターネットショッピングサイト『小樽家族』DMに当事業開発改良商品を掲載

H27.11.20～23 アクセスサッポロ「北のアメ横2015」販売ブース出店

H28.2 月 小樽物産協会インターネットショッピングサイト『小樽家族』DMに当事業開発改良商品を掲載

H28.3 月 旭川市アンテナショップ(東京都新宿区のローソン内)での「北海道10都市フェア」へ参加

……当協会は、自前の売り場を持たない為、「売れ残り」を捌く機会がなく、自分たちでの直接販売を
行う機会は限られるが、出来る範囲で最大限小樽後志の製品の露出を増加させてきた。

H28 年度は、会員企業を巻き込んで、更に小樽後志の製品の露出を拡大させたい。



事業初年度として、今後の成果に繋がる土台を作ることが出来はじめた。
平成 28 年度以降は、更に、「売り先の拡大」に傾注して業務の遂行を図りたい。
