

フードビジネス競争力強化（商品の魅力発掘・強化）事業
商品の磨き上げ支援 エントリーシート

以下の項目について、ご記入ください。記入漏れがある場合、選考の対象外となる場合があります。

1. 事業者情報

基本情報

事業者名	〇〇食品株式会社	
代表者名	〇〇 〇〇	
所在地	〒000-0000 宮城県〇〇市〇〇町0-0-0	
担当者名	〇〇 〇〇（企画・営業担当）	
電話番号	0000-00-0000	
メールアドレス	sample@example.com	
自社Webサイト（任意）	https://example.com	
自社SNSアカウント（任意）	Instagram : @sample / X : @sample	

2. 商品情報

支援を希望する商品

商品名	完熟金柑のコンフィチュール「〇〇」	
商品写真	申込フォームよりアップロードしてください。 ※ファイル名に事業者名を含めてください（例：〇〇食品_商品名.jpg）	
本商品の紹介URL（対象商品のECページ・SNS投稿・紹介ページ等があれば記載）	https://example.com/products/sample	
MIYAZAKI FOOD AWARD受賞・ノミネート歴 （年度／受賞・ノミネートをそれぞれ選択）	2024	ノミネート

3. 商品概要

商品の特徴や魅力をご記入ください。（200～300字程度）

宮崎県産の完熟金柑を使用したコンフィチュールです。糖度16度以上の完熟果のみを手選別し、皮ごと薄くスライスして低温でじっくり煮詰めることで、金柑特有の香りとほのかな苦味、とろりとした果肉の食感を残しました。増粘剤・香料・着色料は使用せず、原材料は金柑、きび砂糖、県産レモン果汁の3つのみです。パンやヨーグルトに合わせるだけでなく、鶏肉料理のソースや炭酸割りのドリンクとしても楽しめます。県産果実の香りをそのまま瓶に詰めた、贈り物としても選ばれている商品です。

229字

商品仕様

内容量	140g（ガラス瓶入り）
販売価格（税込）	1,080円（税込）
賞味期限	製造日から12か月（開封後は10日以内にお召し上がりください）
保存方法	直射日光・高温多湿を避け常温で保存（開封後は冷蔵保存）
温度帯	常温
主な県産原材料	宮崎県産完熟金柑（県内〇〇地区産）、宮崎県産レモン果汁

本商品を開発した経緯や想い、解決したかった課題等をご記入ください。（200～300字程度）

当社は金柑農家との取引の中で、傷や大きさの不揃いを理由に出荷できない完熟果が毎年一定量発生し、廃棄されている現状を知りました。味や糖度は市場出荷品と変わらないにもかかわらず価格がつかないことに課題を感じ、加工による付加価値化に取り組みました。試作段階では加熱により香りが飛んでしまう点が壁となりましたが、低温・短時間で仕上げる製法に切り替えることで解決しました。生産者の収入確保と食品ロスの削減を両立させながら、宮崎の金柑の魅力をより多くの方に届けたいという想いで開発した商品です。

241字

1 / 4

4. 販売状況		
現在の販路		
該当するものにチェックしてください。（複数選択可）		
自社店舗		☒
ECサイト		☒
道の駅		☒
小売店		☒
百貨店		☐
飲食店		☐
卸売		☐
ふるさと納税		☒
その他（ ）		☐
	目標	現状（昨年度実績）
販売		
年間売上高	12,000千円	7,200千円
年間販売数量	20,000個	12,500個
主な販売先	百貨店・ギフト専門店・首都圏セレクトショップ・自社EC	自社店舗、道の駅、県内小売店、自社EC、ふるさと納税
商談実績		
昨年度の商談件数	12件（県内商談会2回、県外商談会1回）	
昨年度の成約件数	3件	
商談時によく指摘される内容	価格の割高感、用途・食べ方の分かりにくさ、増産時の供給量への不安、賞味期限の短さ	

5. 現在の商品の強み・購入理由		
お客様が本商品を購入している理由として当てはまるものを選択してください。（複数選択可）		
宮崎県産素材を使用している		☒
安全・安心へのこだわり		☒
希少性・独自性がある		☒
健康志向に合っている		☐
価格が手頃である		☐
ギフト需要がある		☒
パッケージ・デザインが良い		☐
ストーリー性がある		☒
リピーターが多い		☒
口コミ・評判が良い		☐
特定の販路で支持されている		☐
その他（ ）		☐
上記のように考える理由をご記入ください。（200～300字程度）		
自社店舗や道の駅では「宮崎の金柑を使っている」ことを理由に手に取られる方が多く、原材料表示を確認してから購入される方も目立ちます。添加物を使用していない点は、贈り物として選ぶ際の安心材料として評価されています。また金柑を皮ごと使ったコンフィチュールは競合品が少なく、珍しさから購入されるケースも多くあります。年末年始やお中元の時期には複数個をまとめてご購入いただくことが多く、ギフト需要が売上を支えています。生産者と連携した背景を店頭で説明すると購入率が上がる傾向があり、リピート購入にもつながっています。		

253字

6. 商品に関する改善点		
現在の商品について、以下の4つの観点から該当する改善したい点をご記入ください。		
方向性1：商品企画・顧客体験設計		
(例：商品コンセプト、ターゲット、利用シーン、価格設定、容量設計、食べ方・使い方など) (200～300字程度)		
現在は幅広い年代を対象に販売していますが、ターゲット顧客や利用シーンが明確になっておらず、商品の特徴や購入メリットが十分に伝わっていません。また、購入者からは特定の年代や利用目的で選ばれる傾向が見られるものの、その傾向を商品設計や訴求に十分反映できていない状況です。販売実績や顧客の声を参考に重点的に訴求すべき顧客層を整理し、利用シーンや食べ方の提案、価格や容量について見直しを行うことで、市場で選ばれやすい商品づくりにつなげたいと考えています。	223字	
方向性2：製造・加工・供給体制		
(例：生産量、製造工程、品質管理、食品表示、原材料調達、物流、供給体制など) (200～300字程度)		
既存販路への供給には対応できていますが、新たな販路開拓や受注拡大に対応できる生産体制が十分に整っていません。また、製造工程の一部が属人的となっており、生産量の増加や品質の均一化に課題があります。今後の販路拡大を見据え、製造工程の見直しや標準化を進めるとともに、品質管理体制や原材料調達体制についても整理したいと考えています。将来的には安定した供給体制を構築し、バイヤーからの取扱希望に継続的に対応できる状態を目指したいと考えています。	217字	
方向性3：販路設計		
(例：現在の販路や今後開拓したい販路、商談時の課題、販路ごとの商品提案方法など) (200～300字程度)		
直売所や地域内店舗を中心に販売していますが、県外販路や新たな顧客層への展開が進んでいません。また、商談において商品の特徴や導入メリットを十分に伝えられておらず、継続取引につながらないケースもあります。今後は百貨店や専門店、ECなど開拓したい販路を明確にし、それぞれの販路に適した提案方法や営業資料を整備したいと考えています。販路ごとのターゲットや販売戦略を整理し、継続的な取引につながる販路開拓を進めたいと考えています。	210字	
方向性4：価値伝達		
(例：商品の魅力や特徴の伝え方、パッケージデザイン、POP、営業資料、SNS・Web発信、PR活動など) (200～300字程度)		
品質や素材へのこだわりに強みがありますが、その魅力や他商品との違いが消費者やバイヤーに十分伝わっていません。特に、商品を初めて見る方に対して、商品の特徴や選ばれる理由が伝わりにくことが課題です。今後は商品の強みやターゲットを整理した上で、伝えるべき価値を明確化したいと考えています。その内容をパッケージやPOP、営業資料、Web・SNS発信に反映し、商品の認知向上と購買意欲の向上につなげたいと考えています。	205字	
本事業で優先的に取り組みたい方向性		
(最大2つまで選択)		
方向性1：商品企画・顧客体験設計	☒	
方向性2：製造・加工・供給体制	☐	
方向性3：販路設計	☐	
方向性4：価値伝達	☒	
上記を選択した理由 (200～300字程度)		
商談や店頭で指摘される課題の多くが、ターゲットと利用シーンの曖昧さ、そしてその価値が伝わっていないことに集約されると考えています。現状は容量・価格が1種類のみで贈答需要に対応できておらず、パッケージや営業資料も商品の特徴を説明できていません。製造体制や販路開拓も課題ですが、まず「誰に、何を、どう伝えて売る商品なのか」を整理し、それをパッケージや資料に落とし込むことが、増産投資の判断や販路選定の前提になると判断しました。そのため方向性1と方向性4を優先して取り組みたいと考えています。		243字

7. 本事業への応募理由	
応募理由	
本事業へ応募した理由をご記入ください。（200～300字程度）	
自社では商品づくりと生産者との連携に注力してきましたが、ターゲットの整理や販路ごとの提案方法、価値の伝え方といった販売面のノウハウが不足しています。県外の商談会に出展しても手応えを得られず、何を改善すべきか社内だけでは判断できない状況が続いていました。本事業では専門家の助言を受けながら商品の強みと訴求軸を客観的に整理でき、実際の販路開拓につながる支援が受けられると理解しています。この機会に自社商品を第三者の視点で見直し、継続的に選ばれる商品へ磨き上げたいと考え応募しました。	239字
本事業で実現したいこと	
支援期間中に達成したい目標や期待する成果をご記入ください。（200～300字程度）	
支援期間中に、ターゲット顧客と利用シーンを明文化し、それに基づいて贈答用・日常用の2規格の商品設計と価格設定を決定したいと考えています。あわせて訴求軸を整理し、パッケージの方向性、店頭POP、バイヤー向け営業資料を新たに整備することを目標とします。数値面では県外の新規取引先2社以上との成約、商談成約率の向上を目指します。年間売上高は現状の7,200千円から12,000千円、販売数量は12,500個から20,000個への拡大を目標とし、支援終了後も自走できる販売体制の土台を築きたいと考えています。	250字
支援終了時に目指す状態	
本事業終了時にどのような状態になってほしいですか。（200～300字程度）	
（例）パッケージを刷新したい、百貨店等の新しい販路を開拓したい、ターゲットや商品の訴求ポイントを整理したい、販売につながる営業資料を整備したい 本事業終了時には、ターゲットと訴求ポイントが社内で共有され、誰が説明しても同じ強みを伝えられる状態を目指します。具体的には、贈答用と日常用の商品ラインが整い、新しいパッケージとPOP、バイヤー向け営業資料が完成していることを想定しています。また百貨店やギフト専門店など県外販路との商談が具体的に進み、少なくとも2社との取引が開始している状態を目標とします。あわせて増産に向けた製造工程の課題が整理され、次の設備投資の判断ができる状態になってほしいと考えています。	231字

8. 実施体制	
参加予定者	
責任者	〇〇 〇〇（代表取締役／全体統括）
実務担当者	〇〇 〇〇（企画・営業担当／実務全般）
初回のワークショップ及びアドバイザーとの面談（月1～2回程度）等への参加	
可能	☒
条件付きで可能	☐
困難	☐

9. 地域への波及効果	
本商品が販路拡大や売上向上を実現した場合、地域や関連事業者へどのような効果が期待できると考えますか。（200～300字程度）	
（例）地域農産物の利用拡大、生産者所得の向上、雇用の創出、地域ブランド力の向上、観光やふるさと納税への波及、他事業者との連携拡大	
本商品の販売が拡大すれば、これまで規格外として廃棄されていた完熟金柑の買い取り量が増え、契約農家の収入向上と食品ロスの削減につながります。現在1戸の契約農家を3戸程度まで広げる計画があり、地域の中産生産の継続支援にもつながると考えています。製造量の増加に伴い、繁忙期のパート雇用を2～3名増やす見込みです。また県外の百貨店や専門店で「宮崎県産金柑」として展開されることで、県産果実の認知向上や地域ブランド力の強化、ふるさと納税や観光への波及も期待できます。将来的には県内の他の加工事業者と連携した商品開発にも広げたいと考えています。	266字