

— 小規模事業者の“売れる商品開発” —

売れる商品開発とは

Smile Circle株式会社 代表取締役社長
岩城 紀子

1972年兵庫県生まれ。ギャップジャパン、機能性食品開発のバイオベンチャーを経て、2008年にSmile Circle株式会社を設立。

「素晴らしい食品をつくりながらも商売下手な」生産者に代わって、販路拡大、商品開発を担いながら大手百貨店、大手食品通販のバイヤー代行として事業を展開。約100社以上の販売先と、全国各地の約3000社のメーカーと取引する。

グループ会社として、NYチョコレートのマリベルやショップ&デリのグランドフードホール、一日製造数量限定のパウムクーヘンや漢方などの事業も行っている。

現在は食品の「裏を見て」買い物をすること、「買い物は投票」という考えを世間に広めながらの活動と、「添加物を限りなく減らしたい」「身体に良い食品を作りたい」という考えをもつ企業や食品メーカーの商品開発やコンサルティングを精力的に行っている。

著書に「裏を見て「おいしい」を買う習慣」（主婦の友社）
出演に「カンブリア宮殿」（テレビ東京 2020年5月21日放送）、「セブンルール」（カンテレ 2021年11月23日放送）

私は百貨店の通販、スーパーなどあらゆる業態の食品バイヤーをしておりまして、毎年数千にも及ぶ試食をします。

そういつた中で「これ 美味しい！」「これは凄い商品！」と驚く商品の確率は大体100分の1の確率です。味、パッケージ、容量など全て整っている商品なんて、プロでもなかなか作れません。しかし、まず近づける為には、簡単な方法があります。

それは私達が子供の頃に英語で学んだ「5W1H」。

WHAT これは何なのか？

WHO これを誰に食べて欲しいのか？

WHERE これをどこで食べて欲しいのか？（自宅？キッチン？場？）

WHEN これをいつ食べて欲しいのか？（毎日の朝食？お風呂上がり？）

この5W1Hが明確な商品はお客様にとって2秒で理解して頂ける良い商品です。まずは「この商品は何なのか」と理解してもらうことが、手に取っていただき購入に繋がる第一歩なんです。

次に、私なりのコツをお伝えします。商品開発をするときは、お客様のことを最大限「大切なひと」と想定して作る事が一番大切なことだと思っています。例えば昔の和菓子などの昔話を聞いていると「お姫様が生まれる！そのお祝いとお姫様が喜んでくれるお菓子を！」と。例えばスープは、体調が悪い人に元気になって欲しいという想いからそもそも作られているレシピである、と。そういった具合に、世界の全ての料理の裏側には物語があったのです。それ

らを知った上で、進化系や応用編を考えると良いヒントが生まれます。

そして、パッケージについてです。商品にとってパッケージは顔であり、身体。メーカーにとって、お客様の事を優先してパッケージを組み立てると、実は面倒な作業も多くなります。例えば個食タイプにしたり、お味噌なんかも内容量は年々小さくなっています。湯煎だけでなくレンジ対応はマス、鯖寿司も切ってあげたほうが良い…などなど。

どんな気持ちで商品を開発するのかはとても大事です。どういうパッケージにしたら購入した後お客様が使いやすいのかを真剣に考えてみましょう。

ひとつの事例として、とある美味しいジャムを作る方がいました。元パティシエさんでしたから味もよくパッケージもオシャレに出来上がっていました。私は試食を含め自宅で最後まで食べましたが、四角い瓶なので四隅が上手に取れません。私はパンを突っ込んで取りました。しかし、自分

では買わないと判断しました。スプーンで力チャカチャカするのは非常にストレスでしたし、いくらオシャレなパッケージでも最後パンを突っ込むというオシャレさとか離れた行為。考え方によっては、この方は「自分の商品を作る」だけで満足されている、お客様の満足を考えていないと感じてしまったのです。

加工食品は、使い切ってもらい、また食べたいとリピートしてもらって初めてビジネスが成立します。

最後に、最も大切にしたい事がお客様の健康です。食べ物健康でい続けるためのエネルギーです。出来れば、自分の子供に食べさせたい商品を作りたいと思いませんか。このコロナ禍を経て沢山の人が健康に対して非常に敏感になり、さらには、地球を守ろうという意識も強くなりました。健康と地球も大切にしたいような商品が、これから支持され生き残る商品になっていくと思います。

このお話が、少しでも皆さまのヒントになることを願っています。

商工会トピックス

日本の銘石

”本小松石”の御守 「真鶴町商工会」

約40万年前の箱根山の火山活動の影響で起きた噴火によってもたらされたのが日本の銘石としてブランド化されている本小松石（ほんこまついし）です。足柄下郡真鶴町岩地区で産出される安山岩（火成岩の一種）を石工が丹精込めて制作した安産のお守りと、お子さんが成人するまで共に年月を過ごし、20年間熟成させた後に開栓する古酒（米・麦焼酎）が愉しめる2種の

ギフトセットが登場しました。オプシオンには、お子さんが誕生してからの記念行事、貴船神社お宮詣りや成長を振り返ることのできる本小松石の手形や足型なども。詳細は真鶴町商工会までお問い合わせください。



御守と古酒

「ギフトのお問い合わせ先」
真鶴町商工会
☎0465-68-0033
受付時間 平日 9時～17時



真鶴町商工会の特産品 HP QRコード

令和3年 春の叙勲

佐々木道他前藤野商工会長が受章



佐々木 道他氏

令和3年春の叙勲において、中小企業振興の功労者として旭日単光章を受章されました。

佐々木氏は、

平成24年から平成27年に商工会等職員人事管理委員会の委員長として、職員のモチベーションアップや能力向上、意識改革など人事管理面の適正化が必要であるとの信念のもと、人事評価基準の見直しなど積極的な提言を行い、商工会及び連合会の職員の資質向上と体制強化の基礎作り尽力され、商工会組織の運営、改善に貢献されました。

令和3年 秋の叙勲

令和3年 神奈川県民功労者表彰

瀬戸二郎前足柄上商工会長が受章



瀬戸 二郎氏

令和3年秋の叙勲において、中小企業振興の功労者として旭日単光章を受章されました。また、公共の福祉に貢献し、その業績が特に優れた方々を広く顕彰することを目的とした県の最高表彰のひとつ神奈川県民功労者表彰を受賞されました。

瀬戸氏は、平成27年に商工会長に就任して以来、地域振興及び商業振興事業への取り組みとして、東日本大震災の被災後に地域と共存共栄し、地域の活性化・発展に貢献できる店づくりをテーマとしたアンテナショップの継続的な運営や会員組織率向上に力を発揮された他、積極的な金融支援の推進をはかり、商工会に多大な貢献をされました。

「事業復活支援金」コロナの影響を受けた事業の継続・回復を支援

令和4年1月31日(月)より、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、売上が減少した中小法人・個人事業者に対し、「年間売上高と売上高減少率」に応じた給付金が受けられる事業復活支援金の申請が開始されました。

給付対象は、①と②の両方とも満たす事業者が対象となり得ます。

①新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者 ②2021年11月から2022年3月のいずれかの月（対象月）の売上高が、2018年11月から2021年3月の間の任意の同じ月（基準月）の売上高と比較して50%以上又は30%以上50%未満減少した事業者です。

給付額は、中小法人等は上限最大250万円・個人事業者等は上限最大50万円となります。

過去に一時支援金または月次支援金を受給している場合は、改めて事前確認を受ける必要はありません。

申請期間は、令和4年1月31日(月)から5月31日(火)となります。

問い合わせ先（事業復活支援金事務局 申請者専用 相談窓口）

・電話：0120-789-140 受付時間 8:30～19:00（土日・祝日含む全日）

・事業復活支援金HP（<https://jigyoku-fukkatsu.go.jp/>）