

「イイもの」から「売れるモノ」へ進化させるには？ 食品問屋バイヤーによる**売れる商品づくりワーキング**成果レポート

ワーキング概要



アドバイザー

株式会社 五味商店
代表取締役
寺谷 健治 氏

「質販店向けの商品づくり」

食品流通業界の最新情報を発信する商談展示会「スーパーマーケットトレードショー」に自社ブースを20年以上出展するなど、“地域発こだわり商品”を全国のバイヤーに提案し続けている寺谷氏をお招きし、**令和6年7月～令和7年1月までの計5回に渡る個別指導でアドバイスをいただきました。**

参加事業者 / 商品情報

土佐清水食品株式会社 様
(土佐清水市)

カンタンだし

宗田経節の深いうま味・コクを中心に、えのきなどを用地バランスの良い味わいに調整した自信作



このワーキングに参加しようと思ったきっかけ

こだわった（高知県産・国産）商品を新たに開発したかったという弊社の考えと、寺谷先生のワーキングの主題【**質販店向けの商品づくり**】がマッチしていると考え、質販店に提案できる商品を開発したいと考えて寺谷先生のワーキングを選択しました。

スーパーマーケット
トレードショーで
初お披露目！
五味商店のブースで
も展示決定！

参加前の課題、背景

高知県産・国産にこだわった新たな商品展開を行う上で、自社商品の中でキューブ加工状の製品の製造ラインに余力があったことからキューブ製品をワーキングの対象に選定しました。

寺谷先生からの助言内容・改良点

先生からは「消費者に伝わるパッケージデザイン」「わかりやすい商品名」ターゲットやマーケティングなどの指導を5回に渡って受け、女性企画チームと女性のデザイナーで何度も試行を重ね、柔らかく温かみのあるデザインを完成させました。また原材料を見直し、味も改良を重ねました。

助言に関しては沢山ありますが、**ペルソナマーケティング戦略、マーケットについての考え方、商品のポジション、プロダクトアウト・マーケットインの考え方**など様々なことを教えて頂きました。



販路開拓や商談会の実績 / バイヤーからのフィードバックについて

4月までの販路は15社に販売しております。また**個別商談は大手をはじめ数社**とお話を進めております。商品を販売している取引先からも「3月に販売を初めてまだ間もないため、お客様から反響はそこまで帰ってきていないが、**バイヤーとしては良く原料にこだわりいいものをつくったと思う**」とのフィードバックが届いています。今後は売り場がイメージできる商品提案を行い、末端のバイヤー様と繋がり、ご満足いただけるよう丁寧に販路拡大を行ってまいります。



interview!!

開発担当者にお聞きしました！



Q 食のイノベーションベースの支援事業（ワーキング）を活用されていかがでしたか？

A マーケットやトレンドはもちろん、メーカー、バイヤー、問屋など多角的な話を聞くことができ、非常に見識が広がりました。

Q 寺谷先生の指導についてはいかがでしたか？

A 実に丁寧に誠実にご指導いただきました。基本となる商品開発の方向性や、問屋としてのリアルな話、バイヤーからの目線など、経験に基づいた貴重な情報を情熱的に教えていただきました。

ぜひご参加
ください！

令和7年度もバイヤー等を講師に招いて、商品開発を支援する連続講座や相談会を開催いたします！



開催概要は、「食のイノベーションベース」HPにて随時ご案内しています。
公式 LINE に登録頂くと、リアルタイムで開催情報をお届けします！

<https://food-platform.pref.kochi.lg.jp/>



公式LINE
開設！

ID:@919yufie