

外商に向けて「高品質な」パッケージデザインに刷新。 ターゲットが明確になり販路拡大に直結！

事業概要

「都市圏の高品質食品販売店向け商品づくり」



アドバイザー

Smile Circle 株式会社 代表取締役

岩城 紀子 氏

GAP ジャパン、機能性食品のバイオベンチャーを経て、2008 年に Smile Circle 株式会社を設立。「丁寧においしいものを作っているのに商売が下手な生産者」にかわって販路拡大、商品開発を担うかたわら、様々な食品会社のコンサルタント業やバイヤー代行を務める。

令和 7 年 8 月～令和 8 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

花桃 様 (高知市)

クラフトマスタード各種

高知県産の材料（天日塩、黒糖、山椒、ワイン等）に加え、有機ホワイバルサミコ酢や古式醤油、三河本みりん、千鳥酢など素材にこだわり製造しています。



参加前の課題や背景（商品開発 / 改良が課題となっていた理由など）

単価の高い商品のため首都圏での販売を目指し、外商や販路拡大についてアドバイスを受けたと思ったこと、またラベル等の改善を図りたいと考えていたところ、土佐 FBC より事業のご案内をいただき、参加を決めました。



商品開発の経緯

全 5 回の事業を通して、県外に商品を売っていく際の留意点をはじめ、商品の試食や販売価格の見直し、梱包の個数や運送方法、送料など細かくご指導いただきました。岩城先生は高品質な食品を多く扱っておられるので、**プロの目から見てこの商品をどう「魅せる」の**がいいか、**パッケージ等について改善のアドバイス**をいただきました。

ラベルのデザイン改良を行い、新規に制作するリーフレットについても、「簡単に作れて、日常の食事をワンランクアップしてくれる、それぞれのマスタードに合った料理」をラインナップし、使用方法をイメージできるよう作り込んでいきました。

岩城先生からの主なアドバイス

- ・マスタード市場は料理をする男性が反応しやすい。明確にターゲットに刺さりやすいラベルデザインにする。
- ・イメージしやすく作りやすいレシピを作成し、販促物に使用する写真もターゲットの目に留まるような雰囲気や撮影すると良い。
- ・レギュラーの味を 6 個に決め、その他は期間限定の新しい味として打ち出すのが良い。
- ・「高知で暮らし、高知が好きで、高知の食材を最大限美味しく食べていただきたいくてこのマスタードを作った」ということが伝わる表現

現在の販売・今後の販路拡大計画

岩城先生が運営されている「グランドフードホール」をはじめ高知県内外のアンテナショップで販売しています。購入された方から評判が広がり「お店で使いたい」など業務用の商談も入りました。首都圏での販売はいつ頃になるかなどのお問合せも増えています。今後もインスタ等で情報発信をしながら、販路を拡大していく予定です。

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を活用されていかがでしたか？

A 色々なアドバイスを受けて大変勉強になりました。商品を販売するために必要な経費などについても考えることができて良かったです。また、ラベル等の制作費に関しても、県の補助金の情報をご案内いただくなど、寄り添った助言をいただけました。

Q 岩城先生の指導についてはいかがでしたか？

A とても気さくで話しやすく、ターゲットや販促物の作成、原価計算まで多岐に渡り、分かりやすくご指導いただけました。

公式 LINE では個別商談会等の開催情報や県の補助金情報などをリアルタイムでお届けしています！

令和 7 年度も岩城先生の連続個別商談会を開催します！（高品質な商品の開発・改良を目指す連続講座 / 全 5 回）

テーマ

都市圏の高品質食品販売店向け商品づくり

芦屋・六本木・星が丘にあるセレクトショップ「グランドフードホール」での販売を目指した商品開発を支援します！

第1回 8/5.6・第2回 9/5(online)・第3回 10/17・第4回 11/21(online)・第5回 1/20



公式LINE

ID:@919yufie