

菓子市場の最新ニーズ&流通コストをワーキングで徹底分析 自社ギフト商品から「食べきりサイズのバラ売り商品」を新開発！

事業概要



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

103Cafe 様 (高知市)

塩キャラメルキューブクッキー

厳選した2種類の天日塩を使った塩キャラメルをサクサククッキーに閉じ込め、2種類のチョコでフタをした甘じょっぱいスイーツ！



高知県内のセレクトショップ
東京・大阪の高知県アンテナ
ショップ等で好評販売中！

商品改良が課題となっていた背景と参加のきっかけ

菓子製造事業の拡大を目指し、外販向けとして塩キャラメルキューブクッキー（8個入り、32個入り）を開発し、ギフト商品としてセレクトショップで販売を始めました。価格帯もあり売上が伸びなかった為、商品の改良をどう行うのがいいのか考えていたところ、寺谷先生のワーキングのご案内が高知県地産外商公社よりあり、アドバイスをいただきたく参加を決めました。



商品開発（全5回）の経緯

当初はお土産等のギフト販売を考えていたのですが、プロダクトアウト型の商品となっているため、「現在ニーズが高い食べきりサイズのバラ売り商品を作ってみてはどうか」「手軽なサイズのプチギフトを検討してはどうか」という助言をいただき、バラ売り商品を開発、ブラッシュアップしたギフト商品（9個入り）の販売を始めたところ、お手頃感が出たのか、4個入りが売れるようになりました。

その他の
アドバイス
(一部)

- ・流通コスト、人件費も含めた原価計算をしっかりとすること
- ・直接取引を増やしていくために市場のリサーチをする（産直市や道の駅、地産外商公社等にも営業）
- ・どうすればバイヤーが売る気になるかの戦略を考える
- ・POPで「103Cafeの人気クッキー」などと強くアピールする 等

今後の商品開発・販路拡大の計画

現在、「塩キャラメルキューブクッキー」は販売価格がやや高めに感じるサイズ感であること、23℃以下での保管が必要な点や賞味期限、納品数量を考慮すると販路拡大が難しいと考えています。製造コストをすぐに下げることは難しいため、これらの課題を解決できるように新商品の開発等も進めていく予定です。

また、寺谷先生からアドバイスいただいた、バイヤーへのPR戦略や、パッケージの見せ方などを工夫し販路の拡大を目指していきます。



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を活用されはいかがでしたか？

A 「塩キャラメルキューブクッキー」をブラッシュアップできたこと、今後こういった商品を目指していくか指針ができたこと、販路拡大への考え方等、整理できたことがとても良かったです。

Q 寺谷先生の指導についてはいかがでしたか？

A 現在バラ売り商品にニーズがあることや、標準的な流通コストや市場の規模等をお話していただき、大変参考になりました。

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！

販路開拓や生産性向上などに取り組みたい事業所の皆さま！サポートデスクをご活用ください！



地産外商コーディネーターをはじめとする各分野の専門家が事業者様のお悩みに対応します。アドバイザー派遣も可能です（無料）

▲詳しくは公式HP (<https://food-platform.pref.kochi.lg.jp/>) またはサポートデスク ☎088-854-9988



公式LINE

ID:@919yufie