

# 魅力ある農産加工品へのリニューアル

## 要約

母・嫁2世代に渡り天理市内で農産加工に取り組んでいる岡本農園の手作りジャムは、東京のアンテナショップでも長年販売される人気商品であるが、自社の商品ラベルが採用されず先方のオリジナルラベルに張り替えて販売されている。一方、平成29年度以降、天理市では駅前広場や山の辺の道のトレイルセンターのリニューアル等に伴うデザイン性の高い販売拠点の増加が見込まれる。そこで、商品ラベルデザイン改良と新商品開発に取り組んだ。

## 現状(背景)と課題

- 味や商品ストーリーはバイヤーに高評価
- 現在のラベルデザインへの賛否両論
- ラベルデザイン変更に対する2代目の迷い
- 新販路開拓に対して2代目は意欲的



## 目標

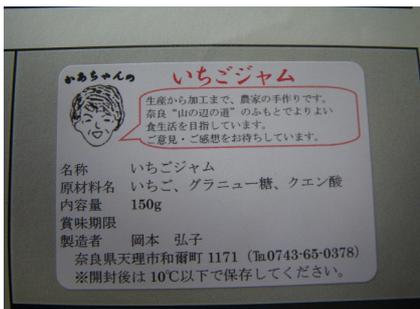
- 現状デザインへの客観的な判断
- 新ラベルの作成
- 2代目オリジナル新商品の開発
- 新規販路の開拓

## 活動内容

- 食の発掘相談会地域交流会（農林水産省主催）のバイヤー相談会へ参加（1回）
- デザイナーおよび6次産業化プランナーとの相談会（5回）
- 新商品ジャム（てんさい糖、国産レモン果汁使用）の試作（2回）
- 新商品ジャムの試食会（1回）

## 成果

- 百貨店バイヤーからの客観的な商品評価が商品改良の動機付けとなった。
- デザイナーと農業者の綿密な相談をもとに新ラベルデザインを制作。
- 新商品3品を開発（てんさい糖と国産レモン果汁を使用したいちご／いちじく／柿ジャム）。
- 一連の経験による女性起業家の経験値／スキルアップ。



既存ラベル



デザイナーとの打ち合わせ



既存ジャムの新ラベル



新開発ジャムの新ラベル



新馬場広場マルシェでの販売（新しい販路）

## 普及活動のポイント

- プロ目線の商品評価を受けることで、女性起業家の商品改良の意識改革を誘導
- バイヤー／6次産業化プランナー／デザイナーと女性起業家のコーディネーターおよびサポーターとして活動
- 新商品開発の際、開発方針や市場調査、コスト試算などで開発をサポート
- 製造数にあった具体的な販路の提案（天理市内の新規施設、マルシェなどのイベント）
- 行政の事業の紹介および有効活用

## 対象の変化

- 「先代の商品」→「自分の商品」としての意識改革。
- 市場調査や、新商品等の意見聴取、販売先への新商品事前PRなど積極的に実施。
- 家族（配偶者、息子一家など）の積極的な関与や協力体制の構築。

## 対象者からのコメント

- 旧ラベルでは、ラベルで商品を判断されることもあったのでリニューアルで販路も広がる可能性がある。
- 地域や女性グループの仲間からも評判がいいのでよかった。
- 主人がてんさい糖の商品の魅力を勉強してくれたり、息子が新デザインについて意見をくれた。
- 多くの種類のジャムがあるので、他の商品も新ラベルに変更していきたい。
- ジャム以外の商品も今回のラベルデザインに統一して行けたらいいかもしれない。
- 既存の取引先にもさっそく新しい商品を納品し、評価をききたい。

## これからの活動ビジョン

- ラベルの更新が、販売数にもたらす影響の調査。
- 天理市内および奈良県内外での販路開拓。

## 活動体制

