

6次産業化・ 農商工連携の 手引き

手引きの内容

1. 商品開発の手引き

- ① はじめに
- ② 商品化できる商品の洗い出しと絞り込み
- ③ 原材料の供給体制
- ④ 試作品づくり
- ⑤ 原価計算
- ⑥ 販売戦略
- ⑦ 販路の拡大



1 商品開発の手引き

① はじめに

初めて加工品を作る方の多くが、原材料は決まっているけれど、具体的に何をどうすればよいかわからないことが多いのではないのでしょうか。

特に、初めて加工品開発に取り組む方は、商品を創ることと商品を販売することを比べた場合、前者に比重を置いている場合が多いようです。しかし実際は初心者にとって商品化することよりも、商品を流通に乗せ、販売し、対価を得ることの方が難しく、重要なことになります。

この手引きは、それらを踏まえて商品化のアイデアや販売方法、価格の設定などの基本的なことについて、事前におさえるべきポイントを知ってもらうことを目的としています。

皆さんが商品化を行う際には、商品開発の専門の職員がいるわけでもなく、通常の仕事+αとして取り組まなければなりません。それは簡単で楽な作業ではありませんが、より多くの方に農林水産物の6次産業化にチャレンジしていただきたいという思いでこの手引きを作成しました。身近な手引きとしてご活用していただければ幸いです。

② 商品化できる商品の洗い出しと絞り込み

農林水産物の6次産業化及び農商工連携によって商品化を目指すことは、小規模・高コスト生産になる場合が多く、高価格で販売する戦略をとらなければ利益を生むことは難しいため、以下の点に注意してください。

- I 商品化を検討している商品に、大量生産されている同様の商品がないか調査する必要があります。その商品で競争を行う場合、大量生産されている商品と比べて優れている(その商品にない特徴がある)必要があります。
- II 商品化を検討している商品について地域、歴史、伝統、原材料、製造方法などの特徴から、商品が持つ付加価値についてどこがアピールポイントか整理する必要があります。高価格での販売を目指すには、この「付加価値」が重要な要素になります。



③ 原材料の供給体制

農林水産物は、基本的に生産される時期が決まっています。また、生産量の少ない品目もあることから以下の点に注意してください。

- I 大分市で生産されている農林水産物及びその時期については、パンフレット(大分市の農林水産物)をご参照ください。
- II 規格外の農林水産物や調整作業の過程で捨てられている農林水産物についても大分市からご紹介できます。ただし、各生産者で調整を行っている品目が多いため、量が少ないものや収集にコストがかかる可能性があります。
- III 農林水産物によっては市場用の商品を、加工品用としての出荷に対応可能なものもありますのでご相談ください。

④

試作品づくり

商品化できる商品の絞り込みができたなら、試作品を作ってみましょう。

- I** 最初に自分で試作品を作るのか、専門の加工業者に委託するのかを検討しましょう。
- II** 自分で試作品を作る場合、大分県産業科学技術センター※のご利用をお勧めします。大分県産業科学技術センターには、各種乾燥機をはじめとする食品加工機器をリーズナブルな料金で利用できることに加え、食品加工や商品化の専門の職員が配置されていますので、わからないことについて相談できる体制が整っています。
また、平成26年度より、おおいた食品産業企業会が開設した「食品オープンラボ」は、製造からパッケージング、簡易評価など加工品開発に必要な機器の利用や加工技術の習得ができる施設となっていますので積極的に利用してください。
- III** 専門の加工業者に委託したいが既知の事業者がない場合は、関係機関を通じて加工事業者を紹介することも可能です。
- IV** 試作品は、原材料、加工方法、レシピなどを数パターン作成し、それぞれターゲットとする客層と重なる知人等に試食などをしてもらい意見を聞いてみましょう。

※大分県産業科学技術センター 大分市高江西1丁目4361-10 TEL097-596-7100

⑤

原価計算

ある程度、加工品の商品イメージが出来たら原価計算をしてみましょう。原価計算をすることで、販売先やターゲットとなる客層が具体的に考えやすくなると思います。

ここでは原価計算をする際の注意点について記載します。

- I** 自ら販売する場合を除いて、流通に乗せるためには予定小売価格の6割程度に原価を設定しなければなりません。この原価には、あなたの労働を含めた労賃と利益を計上しなければいけません。
- II** 小売価格を1,000円とした場合の製造原価

650	50	50	250
-----	----	----	-----

650円 原材料費、人件費、流通コスト、利益

50円 帳合手数料①

50円 帳合手数料②

250円 小売店手数料

帳合手数料とは??

大手小売店【百貨店・スーパーなど】と取引きする場合、代金決済用の口座が必要となります。ただ、この口座は、作りたいと言って作れるものではありません。よって、既にその小売店の口座を持っている問屋さん等を通じて取引きや代金の決済が必要です。そのための手数料が、帳合手数料です。

※この試算では、問屋さんを2社通すようにしています。

ジャンルで絞り込む	▼ 米
検索ワード: おにぎり	米 10kg 送料無料 米 30kg 送料無料
最近チェックしたジャンル	米油 米びつ 米 5kg 送料無料 米 10kg kome 米 30kg 米粉
ジャンル	

担当のつぶやき



商品開発で迷った時は、YAHOO!ショッピングや楽天市場の検索に、商品化を考えている品目のキーワードを入れてみてください。キーワードを入れるとリストが表示されるはずですよ。
このリストは、各社の膨大な^秘データを基にした貴重な情報なので参考にしてみてください。

⑥

販売戦略

初めて商品化を目指す方にとってそれは難しいかもしれませんが、販売戦略を立てることはとても重要なことなので、一度整理してみてください。

- I スーパーで販売する場合、小売価格は一般的にワンコイン (500円) までとされています。つまり製造原価は、300円までに抑える必要があります。
- II 一般的にスーパーで売っているものを百貨店は取り扱いません。販売先は、どこでもよいわけではありません。生産量や価格を考慮して販売先を選びましょう。
- III インターネットで販売する場合は、価格競争に巻き込まれない商品 (ほかにない商品) かどうか事前に調査を行ってください。



独占インタビュー

吉野食品有限会社

代表取締役 帆足 キヨさん

Q. 吉野鶏めしを商品化したきっかけを教えてください。

吉野地区婦人会の活動資金が少しでもできるといいなと思い、鶏めしを商品化しました。

ただ、最初は月に2回の市役所への納品と不定期に会議やソフトボール大会などに納品があるだけで、月の給料は3,000円くらいでした。

それから、徐々に口コミで販路が広がり、市内百貨店の外商まで広がったことがターニングポイントになりました。

Q. 吉野鶏めしのこだわりを教えてください。

なるべく地元産・県内産の材料にこだわって、愛情をこめて手で鶏めしを握っています。

設立当初に佐藤元市長から言われた、おにぎりは手で握りなさいという言葉は今でも大切にしています。

Q. 今までで苦労したことは何ですか。

地元の鶏肉を使っていたので、異物が混入ないように選別することとクレームの処理がとても大変でした。

あと、苦労ではないですが、鶏めしの値段をすぐに値上げすることになりました。最初からもう少し考えて値段をつけておけばよかったと思います。



Q. 新たに地域振興を考えている人へアドバイスをするなら、どんなことがありますか。

とにかく一緒に始めた仲間とコミュニケーションをとって、仲よくすることが大切です。

もちろんわがままも出てきますが、話し合いをしてお互いを理解しあうことが大切なことだと思います。

それから地元の商品を商品化しているので、地元の理解と協力は絶対に必要なことだと思います。これからも地元とのつながりを大切にしていきたいと思います。

⑦

販路の拡大

商品が完成したら販売戦略に沿って売り込みを行うとともに、マスコミへの情報提供や各種商談展示会へ参加して販路の確保と拡大に取り組むことが必要です。

- I 商品が完成したらプレスリリース (報道発表) を行いましょう。新聞であれば、各紙とも情報を提供する方法について紙面に記載されていますので確認してください。
- II 商談展示会へ参加する場合、自治体等が開催する規模の小さい展示会に参加して経験を積んでから、全国規模の展示会に参加することをお勧めします。展示会では、当日の対応も大事ですが、名刺交換したバイヤー等に連絡をするなどのアフターフォローも重要です。相手に見積りを提案するなど、必ず対応するようにしてください。

6次産業化・ 農商工連携の 手引き

大分市農林水産部農政課

お問い合わせ先 | 〒870-8504 大分市荷揚町2番31号
大分市農林水産部農政課 農産品流通担当班
TEL097-537-7025 FAX097-534-6176 E-mail : nosei3@city.oita.oita.jp