



事例集



はじめに

令和4年度から、今治市の新しい特産品を創り出すことを目的に、デザイナーやアドバイザーの助言を受けながら、新たな価値を付加し、今治らしい特色を活かした商品開発に取り組む事業者への支援を行いました。

本冊子では、本事業を活用して新商品開発やリブランディングに取り組まれた事業者の成果を事例集という形でまとめました。商品の販売場所等もご案内しておりますので、機会がございましたらぜひ手に取ってご覧ください。

この成果事例集が、今後新たな商品開発や販路開拓にチャレンジしようとする事業者の皆様にとって参考となりましたら幸いです。

令和6年3月

一般財団法人今治地域地場産業振興センター



オリジナル段ボールとラベルシールの作成

SDG s を意識したパッケージに

大三島で人気の観光農園でもある井上苺園。心を込めて育てた美味しい苺が、地元のスーパーや産直市場のみならず、全国の多くの方に知られることを目指し、段ボール箱とフィルムにも貼れるラベルシールをリニューアルしました。クラフトの段ボールには、島の自然を感じさせるシンプルでナチュラルなデザインを施し、苺を手にした人にワクワク感も一緒に届けます。



リブランディング

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.コロナ禍でいちご狩りに来られない方々から、地方発送してほしいという声を聞くことが増えました。これまではJAの梱包資材などを購入して使用していましたが、受け取った方がワクワクするようなオリジナルのパッケージを作りたいと思ったことがきっかけです。また、直売所や地元スーパーで販売する際も、オリジナルのパッケージで他社と差別化を図り、ブランド確立の足掛かりにしたいと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.オリジナルのデザインにしたかったものの、どのようなコンセプトで作るか具体的に決めることに苦労しました。当初は派手で目を引くデザインを思い描いていましたが、アドバイザーの方から「井上苺園らしいSDGsを感じさせるパッケージを考えたらどうか」とアドバイスを受けたことが心に響きました。

そこで、過剰包装や華美になりすぎないように、急遽デザインの方性を変更しました。



派手すぎないナチュラルなイメージで3種類の段ボールを作成。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.クルーズ船『ガンツウ』の食事に採用していただくことができました。苺は輸送中に擦れて傷むリスクがあるため、通常は柔らかくなる手前で収穫し発送するのですが、お客様が完熟の状態での納品を希望されていたため、今回の補助事業で購入した梱包資材「ユリカーゴ」を使用。苺の品質に納得いただき、採用につながりました。オリジナル段ボールも、ジェラートの梱包発送に使用を開始し、お客様からもご好評いただいています。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.今回の事業を通して、サステナブルな農園への意識が高まりました。段ボール箱を100円で販売し、リピーターの方には繰り返し使っていただき、不要な方には次回持参してもらうと100円で買い取るようにして、捨ててしまう梱包資材を循環させる取り組みも始めました。

今後はGAP認証(農業認証制度)取得にも挑戦し、農業の持続性に向けた取り組みを続けていきたいと考えています。



当初はフィルム印刷を予定していたが、汎用性の高いステッカーを透明フィルムに貼ることにした。

企業Data

井上 苺園



- 代表者: 代表 井上 衣美
- 設 立: 2000年10月
- 所在地: 今治市上浦町甘崎370-1
- T E L: 090-2894-7216



WEBサイト

ここで
買えます!

【直営店】

- 自社農園内

【取扱店】

- 道の駅多々羅しまなみ公園(今治市上浦町)
 - さいさいきて屋(今治市中寺)
- ※販売時期は11月~5月頃です。
事前に確認されることをおすすめします。

【オンライン】

- 食べチョク



菊間高麗人参を使った 新しいハーブティーの製作

美容や健康に関心の高い層をターゲットに

身体に良いことは何となく知っていても入手が難しく、食べにくいイメージがある高麗人参。そんな馴染みがない高麗人参を、誰もが手軽に摂取できるよう、薬膳ハーブティーとしてリブランディングしました。自社の植物工場で水耕栽培した貴重な高麗人参スプラウトとハーブ、愛媛県産フルーツ、スパイスなどを独自にブレンドし、「amuk(アミューク)」ブランドとして、パッケージもリニューアルして販売中です。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.これまでは手作りのシールを貼った「菊間高麗人参茶」を販売していましたが、消費者に対するアピール力が欠けているという感覚がありました。しかし、会社設立後のスタートアップ時期で、商品開発に充てる資金がありませんでした。

また、自分たちには商品開発の経験がなく、ノウハウを持っていなかったため、専門のデザイナーの力を借りてクオリティを上げ、あらたな商品開発をしたいと考えたことがきっかけです。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.国内マーケットで通用するパッケージデザインレベルにしようとする、県内には希望を満たすデザイナーがあまりおらず、単に印刷デザイン制作のような報酬では引き受けてもらえませんでした。デザイナー報酬は想像以上に高く、資金面での苦労もありました。いろいろと探した結果、知人の紹介でフィーリングの合う県外在住のデザイナーと出会うことができ、オンラインで協議しながらすすめていきました。



見た目も美しい独自ブレンドのハーブティー

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.ターゲット層に合わせて高級感を出しつつ、菊間の自然をイメージしたパッケージとパンフレットが完成しました。「菊間高麗人参」の和テイストの筆文字はこだわりのひとつ。開発した商品はパイヤーさんからも「地域の特産品以上のレベル」との高評価をいただきました。

また、事業をすすめる中で、商品写真の撮影、印刷、マーケットなどの貴重なノウハウを得ることができ、この経験がその後の商品開発にも生かすことができています。



ギフト用のパッケージ

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.本事業で商品開発した薬膳ハーブティーは3種類でしたが、現在では6種類まで増やし、水出し用なども加わり、さらに充実したラインアップとなりました。

将来的には、当社の売りである【国産高麗人参スプラウト】という強みを生かし、さらにバリエーションを増やしていきたいと考えています。

企業Data

株式会社イルミファーム



- 代表者：代表取締役 岡田紫穂
- 設立：2022年3月
- 所在地：今治市菊間町浜2145番地
- TEL：0898-35-1222



WEBサイト

ここで
買えます！

【取扱店】

- タオル美術館(今治市朝倉)
- 十五万石(松山市道後湯之町)
- ひめくら(松山市一番町)

【オンライン】

- 自社ECサイト



未活用魚を活用した サステナブルな保存食の開発

はも 鰯を使ったスープカレー缶詰

サイズが小さいなどの理由で販売できない舌平目による魚介スープを使い、^{はも}鰯を具材としたカレーを開発。スープカレー、カレー、ごはんの3種類の缶詰を製造しました。繊細で上品な味わいが人気の鰯は、近年瀬戸内海において漁獲量が増加しており、当支所でもPRに力を入れている魚のひとつです。「しまなみStock」のネーミングには、災害時の非常食としても利用できるようにという想いも込めています。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.宮窪漁港は船数400隻を誇る県下でも有数の漁港ですが、近年は漁獲量の減少、販売価格の低迷、燃料費の高騰、漁師の高齢化などにより、浜の衰退が進んでいます。漁協一丸となった宮窪の漁業再生を目指す取り組みの中、女性部としても何かできることはないかと考えてきました。そこで、未活用であった魚を使った商品を開発することで、漁業者の所得増やまちおこしに貢献できればと思ったことがきっかけです。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.東京で商品展示の機会もあり、地域のPR及び浜の活性化実現への一歩を踏み出すことができました。

ポップで明るいデザインのラベルやチラシも、漁協のイメージアップに貢献しています。

未活用魚を手間なくおいしく食べられるよう商品開発に挑戦したことは、SDGsを意識した今後の取り組みにもつながる貴重な経験になりました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.女性部のメンバーや組合員を中心に、試作と試食を繰り返し、幅広い年齢層に受け入れられる味を追求しました。具材に鰯の切り身を入れたところ、皮の色が不気味と不評だったため、魚が苦手な人でも食べやすい団子状にして使用するなどの工夫をしています。

また、製品化にあたっては、加工の際に施設面での整備不足が発生しましたが、レトルトパウチや缶詰をOEMで請け負う企業を探し、製造を依頼して商品化することができました。



食べやすい味の開発にこだわったスープカレー

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.まずは災害時の保存食として、今治市をはじめとする自治体や自衛隊などを中心に営業活動を展開していく予定です。

さらに販売先を充実し、低価格で取引される水産物を買うことで漁業者の所得の向上と、浜の活性化を目指してまいります。未活用魚という課題を解決するためのひとつのヒントとなる「しまなみStock」。魚本来のおいしさに加え、そこに込められた思いも味わっていただきたいです。



災害時にレトルトパウチ商品も展開予定

企業Data

愛媛県漁業協同組合 宮窪支所女性部



- 代表者：女性部会長 高瀬あけみ
- 設立：2023年3月
- 所在地：今治市宮窪町宮窪2700番地
- TEL：0897-86-2008



公式Instagram

ここで
買えます！

【取扱店】

- ただいま準備中
宮窪能島水軍レストランを予定
※2024年4月頃から販売予定



アーティストラベルの プレミアムワイン販売

アートに関心をもつ層にPR

2019年に島内に醸造所が完成、葡萄栽培からワイン製造まで一貫して手がける「大三島みんなのワイナリー」。生産量の増加に伴い、販路を広げるためにアーティストにデザインを依頼し、プレミアムラインのワインエチケットデザイン(ラベル)と外装箱、アーティストを紹介するリーフレットを制作しました。同時に既存デザインの整理もおこなったことで、商品ラインナップ全体の整備ができました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.ワインの種類や製造本数が少しずつ増えてきたため、価格帯と内容に幅を持たせ、魅力的なブランディングをおこなうことで、より多くの方の目に留まるようにしたかったことがきっかけです。弊社代表が建築家 伊東豊雄であることから、お客様の中にはアートに関心を持つ方も多くいらっしゃいます。その層に向けてPRし、高い付加価値を備えた商品を販売したいと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.アーティストに依頼したデザインは、その方が求める表現を具現化するために、何度もやりとりが必要でした。特にワインボトルの形状や色は選択肢が限られる上に、加工のロットが大きく、小ロットでの製造が難しいという課題がありました。こうした製造上の制約とアーティストが求める表現とを調整することが最も難しかったです。色校正を繰り返しおこない、アーティストの想いが表現されたラベルを作成することができました。



アーティストコラボのワイン専用の外装箱は、ワイナリーとアーティストのダブルネームとした。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.アーティストとのコラボ企画と同時に、初醸造となる樽発酵の白ワインのラベルデザインも新たにつくりました。特別な年にだけつくるワインです。こちらは、当社のロゴマークのデザインなどでお世話になっている、日本を代表するグラフィックデザイナー原研哉氏率いる日本デザインセンターさんに依頼したものです。

「島白」のラベルも整理したことで、価格帯や顧客層ごとに商品ラインアップ全体を整備できたことも、大きな成果となりました。



島白シャルドネ樽発酵のラベル

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.毎年変わるアーティストラベルのワイン展開など、プレミアム感のある商品展開を促進したいと考えています。

ワインラベルはワインの顔であり、言わば小さなキャンバス。ワイナリーの想いや愛情がこもった作品でもあります。100%大三島産のワインを味わっていただくとともに、ラベルを見てその背景にあるストーリーを楽しんでいただくなど、ワインの新しい楽しみ方をご提案できればと思っています。

企業Data

株式会社大三島みんなのワイナリー



- 代表者：代表取締役 伊東豊雄
- 設立：2015年11月
- 所在地：今治市大三島町宮浦5562番地
- TEL：0897-72-9377



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 大三島みんなの家
- ワイン販売所(今治市大三島町)

【取扱店】

- FunTable Kitchen(今治市旭町)
- むらかみ酒店(西条市三津屋南)
- Bartender Select GION(松山市祇園町)

【オンライン】

- 自社ECサイト
- ★アーティストラベルのワインは直営店と自社ECサイトのみで販売予定



規格外柑橘を原料とした加工品販売

廃棄される農作物を有効活用

生産者が大切に育てたにも関わらず、キズや形が不揃い等の理由で廃棄されてしまう規格外の柑橘を、シャーベットとパウチゼリー飲料に、自家栽培のサツマイモも「干し芋」に加工しました。自宅敷地内の古い納屋をリノベーションし、販売所として再生する予定です。美味しさと食品ロス削減の両立を目指すサステナブルなアプローチとして、地元の農産物を有効活用するモデルケースとなることを目指しています。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.伯方島のみかんのおいしさに魅了され、2023年春に京都から家族で移住、ベテラン農家さんのもて柑橘栽培を学んでいます。そこでキズや規格外等の理由で廃棄されるみかんを目の当たりにし、もったいないと感じました。

中味は美味しいのに売り物にならない柑橘を加工して再生することができれば、農家の方に少しでも還元できるのではないかと考えたことがきっかけです。



海が見える柑橘畑、現在ご主人は農業研修中。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.新鮮な果実の風味を余すことなく閉じ込めた商品を作りたいと考えましたが、加工してもそのフレッシュなおいしさをしっかりと感じられる商品にすることが難しかったです。一口食べたときの期待値を少しでも超えられる商品になるよう、2カ月という限られた期間で試作を繰り返し、ようやく満足のいく商品を完成させることができました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.OEMは初めての経験でした。私たちの取り組みに賛同し、商品化に協力してくださった方々の存在がなければ実現しませんでした。特に、協力してくださった製造会社さんには感謝しています。本事業を通じてものづくりの難しさを学びつつ、その面白さもあらためて味わいました。

今後の活動においても、この貴重な経験を生かしていけると思います。



自分たちで育てたサツマイモを「干し芋」に加工

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.商品ラインナップを増やしていく予定で、柑橘を使ったコンフィチュールやアロマオイル、将来的には柑橘ジュースなどの商品化も計画しています。

現在は、自宅の敷地内にある納屋を改装して販売所にするための準備をしています。パッケージデザインを依頼した23art factoryさんの協力を得て、サイクルパーツなどを活用した作品を展示した空間を創出し、サイクリストや旅行者の誘致にもつなげていきたいと考えています。

企業Data

OMOYA.



- 代表者: 代表 小川幾子
- 設立: 2023年11月
- 所在地: 今治市伯方町伊方甲2076-1
- TEL: 070-5430-3022



公式Instagram

ここで
買えます!

【直営店】

- 自社販売所(今治市伯方町)を現在準備中



カフェオレベースの開発

自家焙煎珈琲を自宅で手軽に

水やお湯、牛乳で割って手軽にアイスコーヒーやカフェオレを楽しめる、リキッドコーヒーの開発をおこないました。爽やかな味わいの「あさ」、しっかりとした深みのある味わいの「ひる」、カフェインレスの「よる」の3つのパリエーション展開で、用途やお好みに合わせてお選びいただけます。また、しまなみ海道をイメージしたラベルを採用し、お土産やギフト需要にも対応しました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A. コーヒー豆の需要が落ちる夏場にも購入していただきやすい商品を開発することで、通年の売上確保と客単価向上につなげたいと思っていました。

また、お客様や取引先様から、こりおり舎のコーヒーを自宅でも手軽に楽しみたいというご要望や、しまなみのお土産やギフトとしてもつかえる商品がほしい、といったご意見をいただいたことがきっかけです。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A. ラベルの素材やデザインの仕様上、ボトルにまっすぐきれいに手貼りするのが難しく、苦労しました。

今回は予算面と納期の都合上、ネット印刷を利用しましたが、地元の印刷会社などでラベル印刷ができるところがあれば、素材などを直接相談しながら製作できたかもしれません。ラベルの試作をするスケジュールや予算の余裕をもてばよかったと思います。



来島海峡大橋をイメージしたデザインのラベル

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A. 3種類のリキッドコーヒーを作ったことで、複数本での購入やギフトやお土産品としての需要が見込めるようになりました。2024年2月の今治市内でのイベント出店時から販売を開始しましたが評判は上々です。割り方やおすすめの使い方のご提案もしつつ、お客様からの感想やご意見などをお聞きしているところです。



セット販売用のギフト箱も用意。お歳暮やお中元にも対応する。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A. リキッドコーヒーの複数本セットや、ドリップバッグと組み合わせたセット商品も検討中です。お中元やお歳暮などのギフトや、定期購入にもおつかいいただけるよう、組み合わせを充実させていきたいと考えています。

「しまなみのギフト、夏のギフトといえばこれ！」と思っていただけるような商品に発展させるとともに、卸先を増やすなど販路拡大にも努めたいと思います。

企業Data

こりおり舎



- 代表者：代表 千々木涼子
- 設立：2020年4月
- 所在地：今治市吉海町仁江2436
- TEL：0897-72-8006



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 自社店舗(今治市吉海町)
- ★ 営業/日・月・火曜日
- 12時～17時



【オンライン】

- 自社ECサイト



廃棄する間引きしいたけを使った調味料の開発

ワンランク上のお料理にアレンジ

料理に旨みとコクを加え、ワンランク上のお料理にアレンジできる調味料を開発しました。真鯛のだしと香りを効かせた「真鯛だしとしいたけのポン酢」、ニンニクの力強さが際立つ「ニンニクとしいたけのソース」、青唐辛子の爽やかな辛みと香りが特徴の「青唐辛子としいたけのお醤油」の3種類。

SDGs推進の観点から生まれた、しいたけの旨みと風味をぎゅっと詰め込んだ本格調味料です。



新規商品開発

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.2021年10月から始めた菌床しいたけの栽培と販売事業を経営改善するとともに、SDGs活動の一環として何かできないかと考えていました。

1つの菌床から多くのしいたけが芽生えますが、適度に間引きを行うことで、肉厚で上質なしいたけが育ちます。

その際に間引かれた小さなしいたけは通常は廃棄されるのですが、これを有効活用した新商品を開発したいと思ったことがきっかけです。



間引いた小さなしいたけ

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.調味料メーカーAISHISU(株)様の全面協力により商品開発はスムーズに進行し、しいたけ果肉の入ったポン酢・ソース・醤油の3種類の調味料が完成しました。

作製したサンプルでテストマーケティングを実施したところ、種類の違いなどがわかりにくいなどの課題が見つかり、急遽ラベルのデザインを大幅に変更することになりました。

変更後のラベルは商品の魅力が伝わるものになり、取扱店でも好評です。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.これまで当社には食品加工に関する知識がほとんどありませんでした。しかし、今回の事業を通じて、様々な方にサポートして頂き、加工品の企画・製造・マーケティング・販路開拓・販売方法など多くの知識と経験を蓄積することができ、今後の加工品製造につながる多くの学びがありました。新商品開発のノウハウを得られたことは大きな収穫です。



徹底した温度・湿度管理のもと、毎日新鮮な菌床しいたけを収穫している。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.年商30億円企業に。

1年以内に、加工品工場のシステム構築と運営マニュアル作成
2年以内に、新規加工品工場を建設・稼働開始

5年以内に、日本全国にパッケージ化した加工工場のノウハウを横展開

国内自給率が低い中、農業の6次化を実現し、世のため人の為になる事業に育てたいと考えています。

企業Data



株式会社作田商事

- 代表者：代表取締役 作田憲一
- 設立：2021年3月
- 所在地：今治市桜井3丁目2-27
- TEL：0898-35-4925



WEBサイト

ここで
買えます！

【取扱店】

- さいさいきて屋(今治市中寺)
- タオル美術館(今治市朝倉)
- 十五万石(松山市道後湯之町)
- ひめくら(松山市一番町)
- 観光物産館(松山市大街道)



大衆向けの商品から大切な人に贈るギフトにリブランディング

えびみそと黒いちじくジャムのギフトパッケージ

宮窪町特産のえびみそと黒いちじくジャム、これら異なる形状と容量を持つビンのサイズを統一し、パッケージをリニューアルしました。ラベルシールとパッケージのデザインを地元のデザイナーに依頼。ターゲットを明確化し、従来の商品はそのまま残してカジュアルな路線で地元流通向けに展開する一方で、リブランディングした新商品は高級感を出し、ギフトとして百貨店や県外での販路拡大を目指します。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.当NPO法人では、映日果ブランドとして、特産のみそ加工品「えびみそ」と黒いちじくの果実のジャムを以前より販売していましたが、販売エリアが島内や今治市を中心とした県内に限られており、大衆向けの商品であるという課題がありました。どちらの商品もギフト需要も高かったことから、高級路線のラインナップを追加したいと考えたことがきっかけです。



ごはんのおともとしても人気のえびみそ

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.ギフトセット用の箱など梱包資材の選定に苦労しました。しっかりとした素材は高額になり予算に見合わず、低価格のものではビンの重さに耐えられないなど、最適な箱がなかなか見つかりませんでした。商品販売をしているさまざまな会社にお問い合わせで実際に足を運び、ようやく希望に沿うものを見つけることができました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.今治市在住の信頼するデザイナーにラベルシールとパッケージデザインを依頼したところ、イメージ通りのデザインに仕上がりました。えびみそのラベルも高級感があり、黒いちじくジャムのラベルも、「黒い宝石」ともいわれる希少品種であるプレミアム感をしっかりとPRできるデザインです。すでにいくつか引き合いがきている全国の百貨店などの取引も期待できていると思っています。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.黒いちじく畑は、栽培開始から6年の歳月を経て十分な収穫量を期待できる畑に成長しました。黒いちじくは皮ごと食べられて、糖度が18度以上と高く、香りや味も上品。今後は6次産業化を促進させ、さらにブランドが定着するような産地化を目指します。今回製作したギフト向け商品については、県外にも販路を拡大し、収益を上げて島に雇用を生み出したと考えています。



大島の気候風土は、いちじく栽培に適しており、佐賀県に次ぐ生産量全国2位の産地化を目指している。

企業Data

NPO法人 能島の里



- 代表者：理事長 村上利雄
- 設立：2005年2月
- 所在地：今治市宮窪町宮窪4703
- TEL：0897-86-2412



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 映日果(今治市宮窪町)

【取扱店】

- FunTable Kitchen(今治市旭町)
- 来島海峡展望館(今治市小浦町)
- よしうみいきいき館(今治市吉海町) ほか

★現在は通常商品のみ取扱中。ギフト仕様の販売時期は未定。



地元企業との協業による コラボ商品の開発

地酒の酒粕を使ったバウムクーヘン

2023年10月にスタートしたバウムクーヘン事業の拡大を図るため、株式会社八木酒造部様の協力を得て、地酒の酒粕を生地に練り込んだバウムクーヘン「山丹バウム」を開発しました。しっとりとした食感で、甘すぎずスッキリとした味わいの大人のバウムクーヘンが完成。従来品とは印象を変えたスタイリッシュなパッケージで、ブランドイメージの向上を図ります。



新規商品開発

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.商品開発においても、競合他店との差別化を図る上でパッケージデザインの重要性を感じており、まずはお客様の目に留まり関心を引き、手に取っていただけるように、オリジナリティを出したパッケージを作りたいと考えたことがきっかけです。また、和三盆糖や卵、バターなどの原材料費が高騰しているため、試作品製造にかかるコストを抑えたいという思いもありました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.安価で手に取りやすい商品にするか、品質を重視して少し高価な商品に仕上げるか、どのような戦略をとるかが課題でした。そのため、パッケージのデザインやカラーの検討にも時間を費やしました。

商品開発においては、発酵食品である酒粕をバウムクーヘンの生地を使用することが難しく、酒粕の種類と個性を把握して相性を調整することに苦労しました。配合や温度管理など試行錯誤を重ね、納得できるものに仕上げることができました。



高級感がありスタイリッシュで洗練された印象のパッケージが完成した。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.「山丹正宗 袋吊り大吟醸」の酒粕を贅沢に使用、酒本来の香りが損なわれず、芳醇な酒粕の香りと旨味が閉じ込められた逸品が完成しました。

また、パッケージデザインや箱の形状について、デザイナーの協力のもと、様々な角度から試行錯誤を重ね、多様なデザインアプローチを検討したことは、今後の商品開発にも生かすことのできる貴重な経験となりました。



口に入れた瞬間、酒粕の芳醇な香りが立つ「山丹バウム」

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.店舗での販売はもとより、イベントでの販売やふるさと納税返礼品の登録なども視野に入れ、今治市内にとどまらず県外へも販路を拡大していきたいです。

現在、バウムクーヘンとチョコレートを使ったお菓子屋「イリスのバーム工房」をオープンする準備をすすめています。一人でも多くのお客様に、本物のバウムクーヘンのおいしさを味わっていただく機会をご提供したいと思っています。

企業Data

Pâtisserie Iris



- 代表者：代表 矢野裕享
- 設立：2018年6月
- 所在地：今治市郷新屋敷町5丁目2-8
- TEL：0898-77-2187



公式Instagram

ここで
買えます！

【直営店】

- 実店舗（今治市郷新屋敷）
・春以降にオープンする「イリスのバーム工房」（今治市東村南）でも販売予定



パンの発送用 パッケージデザインとブランディング

ロゴ入オリジナル段ボールとシール

小さな島の小さなパン屋「プチ・ボワ」は、しまなみ海道の伯方島で20年以上にわたり、地元のお客様を中心に手作りパンを販売してきました。自宅敷地内に工房兼店舗をリニューアルする機会に、お店のロゴマークを作成しました。併せてロゴを活用したオリジナル段ボール箱、パンや焼き菓子などに貼る透明シールを製作し、全国のお客様へ冷凍パンを発送できる準備をととのえました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

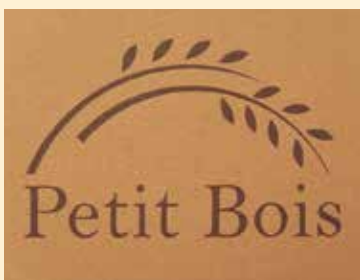
A.現在は、島内のスーパー、道の駅や産直市などでの卸販売が中心ですが、販路を拡大することで安定的な売り上げを確保したいと思ったことがきっかけです。

商品やサービスを差別化し、これまでプチ・ボワの商品を購入されたことのないお客様に親しみやすくアピールするためにも、オリジナルの梱包資材が必要だと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.ロゴマークのデザインは、ウェブサービスを通じてデザイナーに発注しました。面識がないデザイナーとの連絡手段がメールのみだったため、希望するイメージの伝え方が難しく、コミュニケーションをとることに苦労しました。電話や対面ではないことに戸惑いましたが、何度もやりとりをして、具体的なイメージの共有に努めました。

おかげで、印象に残りやすく一目でプチ・ボワとわかるデザインに仕上がりました。



小麦をモチーフにしたナチュラルなロゴマークが完成した。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.包材にロゴマークの透明シールを貼った商品は、見映えも良く、プチ・ボワのブランドイメージの向上につながりました。

段ボール箱も使いやすく、商品をお届けしたときに受け取った方が嬉しくなるような顧客体験をご提供できるようになりました。今後の販売促進や新規顧客獲得に役立つと思います。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.当面の目標は、今春リニューアル予定の実店舗をオープンさせ営業を軌道に乗せることですが、今後はオンラインショップでの販売やふるさと納税返礼品への登録など、販路拡大を目指します。

また、引き続き地元のお客様を大切に、地域に根差した活動をしていきたいので、伯方の塩を使った「塩パン」をより多くの人に知っていただきながら、プチ・ボワのブランド力を高めたいです。



一番人気の「伯方の塩パン」

企業Data

プチ・ボワ



- 代表者：代表 馬越弘美
- 設立：2003年12月
- 所在地：今治市伯方町北浦甲1084-1
- TEL：0897-73-1415



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 実店舗（今治市伯方町）
- ※2024年4月
- 店舗リニューアルオープン予定



もち米を使った新商品開発と パッケージのリニューアル

婚礼引菓子パン豆をリブランディング

愛媛県東予地方で古くから結婚式の引き出物として重宝される「パン豆」。このたび、パン豆のギフト箱を作製し、贈答用商品としてリニューアルしました。また、一般的なパン豆はうるち米を使うことが多いのですが、お正月やお赤飯などハレの日に出されるイメージの強い「もち米」を使った新商品を開発したことで、新たな販路拡大につながりました。



リブランディング

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.米の一人当たりの年間消費量は、消費者ニーズの多様化等により年々減少しています。

特にコロナ禍により消費量の減少ペースがさらに加速しました。少しでも米の消費拡大に貢献したかったことと、原料を今治産のものに切り替えるなどして、地産地消に取り組みたいと思ったことがきっかけです。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.ギフト用箱やラベルは、以前よりパッケージデザインを依頼していた地元のデザイナーさんに依頼をしましたが、これまでの実績もあり問題なくスムーズにすすめることができました。もち米を使った新商品開発においては、従来品の味付けを基本に、もち米の食感に合うように微調整をしました。事業は全般的にスムーズに進行できたと思います。



新商品のもち米PON

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.さいさいきて屋様でのお取り扱いも増え、全国産直チェーン「わくわく広場」様でも販売ができるようになりました。

「わくわく広場」は関東から九州まで全国各地の大型ショッピングセンターなどに販売店舗があります。県外9店舗でのお取引きが始まったことで、今まで直接届かなかった地域のお客様への販売経路の拡大につながりました。

また、フジ今治店様のリニューアルオープン記念品としてお選びいただくことができました。



シンプルでスタイリッシュなギフト箱

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.地元で展開する時は今治産の米を。その他の地域でやる時はその土地の米を。その土地の生産者と生活者が「美味しい、嬉しい」という気持ちで繋がっていけるようなブランドを、今治発で作っていきたいです。

また、昔ながらの素朴で変わらない味付けにこだわり、これからも地元の人達に安く商品を提供していきたいと思っています。

企業Data



川崎
Kawasaki Store
商店

豆屋 川崎商店

- 代表者：代表 川崎友仁
- 設立：2000年4月
- 所在地：今治市国分2丁目1-14
- TEL：0898-47-3981



公式Instagram

ここで
買えます！

【取扱店】

- さいさいきて屋(今治市中寺)
- わくわく広場
サンステ福山店他(福山市)

【オンライン】

- 自社ECサイト



オーガニック素材の 超軽量アパレルの企画開発

夏は涼しく冬は暖か 軽いタオル地Tシャツ

爽やかな肌触りを追求したオーガニックタオル生地でのTシャツを開発しました。超軽量で高密度の生地を特殊なカットで縫製、首まわりには伸縮性のあるニット素材を使用して、着心地の良さに配慮しています。柔らかでさらりとした着心地のリラックスウェアは、夏は涼しく、冬は暖か。室内の空調と同じ温度感覚で、快適に過ごしていただけます。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.タオルは夜から朝にかけての時間帯に室内で使われることがほとんどで、昼間に外で着用できるタオル素材の衣料は多くありません。

そこで、超軽量なタオル生地を採用して、アンダーウェアとしてはもちろん、スポーツやアウトドアなどでも使用できる、吸水性の良い超軽量衣料品の開発に挑戦したいと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。



首まわりにはニット素材を使用

A.タオル生地には伸縮性がほとんどないため、首まわりや脇などの生地のカットが大きな課題となりました。特に首まわりには伸縮性が必要なので、ニット素材を使用して自然な感じに仕上げることに苦労しました。

また、製品を後染めする規格に変更したため、染色工場を見つける必要が生じました。当産地では加工が難しく、他県の染工場に委託することになりましたが、この変更が影響して、セカンドモデルの開発が若干遅れることとなりました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.ホワイトとチャコールグレーの2色、S・M・Lのサイズ展開の商品が完成しました。

タオルは家庭内で使用されることを前提に商品ラインナップが組み立てられていますが、今回の商品開発の実績によって、屋外でも積極的に活用できるタオルのコンセプトが確立する見通しが立ちました。



チャコールグレーのTシャツ

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.2024年2月にTシャツを発表し、直営店を中心に発売を開始する予定です。

その軽量さや斬新なカットtingなどを通じて、タオルの新たな可能性を提示できると考えています。

Tシャツとしてはハイエンドですが、軽さ、着心地の良さ、品質の良さにはご満足いただけたと思います。

企業Data

IKEUCHI ORGANIC株式会社



- 代表者：代表取締役 池内計司
- 設立：1953年2月
- 所在地：今治市延喜甲762番地
- TEL：0898-31-2255



WEBサイト

ここで
買えます！

※2024年春以降の販売予定

【直営店】

- 自社ファクトリーショップ
- 東京ストア(港区南青山)
- 京都ストア(京都市中京区)

【オンライン】

- 自社ECサイト



愛媛を発信し、 愛媛をPRする商品の開発

ラブプリンセスグッズを企画

愛媛県の「愛」と「媛」の漢字をそれぞれ英語にすると、「ラブ プリンセス」。愛媛をもっと知ってほしい！愛媛をもっと好きになってほしい！という思いを込めて、ラブプリンセスのロゴを活用したラバーキーホルダー、ピンバッジ、刺繍付タオル（バス・フェイス・ハンドタオル）を製作しました。伊予桜井漆器会館出入口付近に「愛媛をPRする」というコンセプトの特設ブースを設置、展示販売中です。



新規商品開発

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.今治市の伝統工芸の一つである桜井漆器の展示販売や製造工程の実演をおこなう施設を運営していますが、これまでとは違う角度から愛媛をPRしたいという思いがありました。漆器以外にも興味を持っていただき、出張や旅行などで今治を訪れた方がお土産として手に取りやすい、愛媛らしい商品を作りたいと思ったことがきっかけです。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.今治タオルのブランド認定マーク付のタオルにこだわり、地元のタオルメーカーコンテックス様に製造を依頼しました。

ラブプリンセスのロゴの表現方法については、プリント製法も検討しましたが、今治タオルならではの風合いや柔らかさを損なわず、同時に高級感を出すために、白いタオルにロゴの刺繍を施すことに決定しました。

当初の予定よりも価格が高くなってしまいましたが、商品の仕上がりには満足しています。



タオルの刺繍。ロゴには、みかん色の縁取り、ハート(愛)にティアラ(=姫の飾り)という細かな表現がされている。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.ラブプリンセスのロゴを活用したラバーキーホルダー、ピンバッジ、刺繍付タオルが完成しました。店内に展示する際、お客様に商品のコンセプトをより深く理解していただくためにも目を引く看板が必要と思い、CPパネルでの看板も製作しました。

ロゴのデザインも若い世代に受けるような可愛いものなので、シックな店内の一角が楽しくポップな雰囲気になり、お客様にもご好評いただいています。



出入口付近の目立つ場所にブースを設置している。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.現在は、伊予桜井漆器会館のみでの販売ですが、取扱販売店を増やしていきたいと考えています。「ラブプリンセス」の商標登録も申請中です。今治に旅行などで来られる方のお土産品だけではなく、今治から市外へ出張される方に手土産として使っていただくことや、イベントや記念行事等で記念品にご利用いただくなど、ラブプリンセスグッズが愛媛を代表するお土産品や記念品になるよう発信してまいります。

企業Data

株式会社伊予桜井漆器会館



- 代表者：代表取締役社長 鳥井亮良
- 設立：1989年4月
- 所在地：今治市長沢甲340-1
- TEL：0898-48-0418



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 伊予桜井漆器会館
(今治市長沢)

【オンライン】

- 自社ECサイト



パンの包装資材をリニューアル

ギフト用のオリジナル手提げ袋

「こころとからだにやさしいパンを食卓に」をコンセプトに、天然酵母パンを中心としたパンの製造販売を行うかえでファーム。添加物は使わず、地元産の材料にこだわり、ひとつひとつ丁寧に心を込めてパンを焼いています。通所者みんなが書いた文字をオリジナルスタンプ(ゴム印)にして紙袋に押印、世界にひとつしかない個性豊かなギフトバッグとして、商品に視覚的なアイデンティティを与えることができました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.障がいがあってもなくてもいきいきと働くことのできる職場を目指し、通所者の方の活動の場としてパンの製造販売を行っています。

事業開始から10年を迎え、今後の安定的な運営のためにも商品のイメージアップを図り、さらなる売上増加につなげるためにも、ギフト用の包装資材をあらたに作製したいと思ったことがきっかけです。



パンの種類は25~30種類。
焼きたての食パンや菓子パンが並ぶ。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.ロゴスタンプ4種類と、フレームスタンプ1種類を製作し、大・小2種のサイズの紙袋を購入しました。扱いやすいスタンプなので、障がいの重い方も作業に意欲的に取り組まれています。SNSで発信したところ好評で、ギフト用にオリジナルバッグを購入してくださるお客様も増えています。

また、本事業終了後、スタンプのデザインをベースにして、焼き菓子の包装用シールを製作するなど新たな広がりをみせています。



各種スタンプを組み合わせることでオリジナルの袋に。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.通所者の方からスタンプのデザイン募集を行いました、予想よりも応募が少なく苦慮しました。そのため「かえでファーム」の文字を全員に手書きしてもらい、フレームスタンプにすることにしました。集まった文字をデザインとして並べる作業はスタッフが担当したのですが、バランスが難しかったです。きれいな印影が得られ、障がいのある方でも力加減が容易で使いやすいように、微調整をおこないゴム印を製作しました。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.以前は、商品自体の品質向上に力を注いでいましたが、お客様にパンの味を知っていただく中で、見せ方、売り方も大事な要素だと考えるようになりました。

現在は、今治市圏域での販売にとどまっていますが、今後は新たな販路を開拓できればと考えています。

「かえでらしさ」を大切に、これからもたくさんの方に体と心にやさしいパンをお届けしてまいります。

企業Data

NPO法人かえで かえでファーム



- 代表者：理事長 嵯峨綾子
- 設立：2014年2月
- 所在地：今治市菊間町佐方1437番地2
- TEL：0898-54-5657



公式Instagram

ここで
買えます!

【直営店】

- 畑のパン屋さん(今治市菊間)
(太陽石油四国研修センター内)



既存商品のリニューアルと カタログ作成

スマートな今治タオルハンカチ

既存品のガーゼ&パイル織のタオルハンカチ2種をリニューアルして、1シリーズに統合しました。持ち運びの良さを追求したこのタオルハンカチのサイズは25cm×17cm。四つ折りでスマホサイズになり、スマートにポケットインします。小さくてもほどよい厚みで、吸水性も抜群。今治タオルブランド認定商品としての新シリーズ展開と、パッケージリニューアルにより、ギフトと自家需要の双方の販路拡張を行うことができました。



リブランディング

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.2018年から展開していた「LETTER&TOWELS」は、バイヤーから好評を得ていましたが、店頭での販売が伸び悩んでいました。その原因として、今治タオルブランド認証マークがないことや、ハンカチにしては価格が高いこと、デザインが男性向けに偏っていることなどが考えられました。

この点を改善し、性別年代問わず利用できるアイテムにアップグレードしたかったことと、簡易パッケージ品へのニーズに対応したかったことがきっかけです。



メッセージを書いて贈れるレターパッケージ入りの「IMABARI LETTER TOWELS」

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.開発期間4カ月という短期間の中でデザインを詰めることに苦労しました。有名店に採用され認知されていた過去品の要素を継承しつつ、まったくテイストの違う明るいデザインを狙っていたため、その調整が大変でした。また、原料高騰などによるコスト増の中で上代を引き下げることにも苦労しました。結果的に、パッケージ入りは110円ダウン、パッケージなしは110円アップとし、クオリティを保ちつつ調整することができました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.「IMABARI LETTER TOWELS」は、明るいテイストが受け、企業ノベルティや大手病院の学会用の贈呈品などに採用が増加。今治タオル公式ショップでの取り扱いも開始し、安定して販売ができるようになりました。

「TETE」シリーズは採用先も増え、大手専門店や雑貨屋から数百単位のものまったらオーダーが頻繁に寄せられ、コンスタントに売れています。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.現在はフランスの伝統色をベースにしたカラー展開を行っていますが、今後は様々なお店のテイストに合わせて色や柄のパリエーションも徐々に増やしていきたいと考えています。また、「今治タオル」と謳えるようになったことで、少量ながら台湾などへ海外輸出を開始することができるようになりました。ハンカチを使う文化のない異国の地で、「ハンカチといえば25×17cmのTETE」と言われるよう、新たなハンカチ文化を広めていければと思っています。



携帯性の高さを追求した「TETE」シリーズ

企業Data

株式会社工房織座



- 代表者：代表取締役 武田正利
- 設立：2010年10月
- 所在地：今治市玉川町鬼原甲55
- TEL：0898-55-2564



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 自社ファクトリーショップ

【取扱店】

- 今治タオル 本店（今治市東門町）
- 今治タオル 松山エアポートストア（松山空港内）
- 今治タオル 南青山店（港区南青山）

【オンライン】

- 自社ECサイト
- ※現在は TETEのみ販売中。



化粧石鹸「しまなみサボン」の パッケージリニューアル

ナチュラル層、サステナブル層をターゲットに

コンセプトは「お肌で味わう島の天然素材」。熱を加えず1か月以上かけて作るコールドプロセス製法でひとつひとつ丁寧に手作りしています。大三島産の素材を使った「大三島地ビール」「ハニー＆シトラス」「ストロベリー」の3種類。しまなみ海道の自然と農園をイメージしたやさしいタッチのデザインで、ナチュラルかつ上質な石けんの良さが伝わることを意識してリブランディングしました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.天然成分100%かつ自社農園の原材料を含むオーガニック成分を配合した良質な石鹸でありながら、その良さを消費者に伝えることができていませんでした。

これまでのパッケージは、商品ロゴをデザインしたラベルシールを貼ったシンプルなもの、価格も低めで抑えていましたが、それでは訴求力に欠けていることが課題でした。そこで、価格に見合ったパッケージにし、消費者への訴求、売り上げ向上につなげたいと考えました。



以前のパッケージ。
ロゴのシールを貼った
シンプルなものだった。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.具体的なターゲット層を決めることに苦労しましたが、既存の顧客やデザイナーとも話し合いながら、商品のターゲット層を明確にできました。当初は4000円台の高級ラインを想定していたのですが、ペルソナを設定する中で、「肌が弱い方、肌質改善に悩みのある方、生産者の顔が見える信頼感と本物を求める方、しまなみエリアや大三島のファンの方」という顧客層が見えてきました。日常的に使えることを念頭におき、石鹸の質とバランスをとりながらリピートしていただける価格設定にあらためました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.弊社の農園をイメージしたパッケージとなり、他の商品と並べてみてもよく馴染み、目を引くものになりました。

実店舗での売上も上がり、取り扱っていただく小売店も増えました。



しまなみの風景と農園をイメージしたイラストを採用。箱は共通でシールで種類分けをしている。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.「愛媛百貨すごモノ」に選定され、2024年2月にギフトショーに出品します。また、来年度も商談会等に出展し、小売店やバイヤーへの販路開拓を目指します。

当該商品も含めて弊社オリジナル商品がOEM事業者への導線にもなり、化粧品や精油(アロマオイル)のOEM依頼が増えていますので、今後はPB商品のパートナーを発掘(開拓)していきたいと思っています。

企業Data

株式会社こだまオーガニクス



- 代表者: 代表取締役 松田英理子
- 設立: 2022年10月
- 所在地: 今治市上浦町盛1325
- TEL: 0897-87-3345



WEBサイト

ここで
買えます!

【直営店】

- 自社ファクトリーショップ

【取扱店】

- 四村ショッパーズ(今治市四村)
- リモーネ(今治市上浦町)
- Coliving & Cafe SANDO(今治市大三島町) 他

【オンライン】

- 自社ECサイト



IHコンロ対応容器への リニューアル

「カンカン焼き」をより手軽に、おいしく。

缶いっぱいの新鮮な海鮮をそのまま蒸し焼きにする「カンカン焼き」。水分が凝縮し旨味や鮮度もギュッと閉じ込められ、プリプリの身を噛みしめるたびに溢れ出る磯の香りが最高です。そんなカンカン焼きをより多くの方に楽しんでいただけるように、従来の直火用に加え、IH調理器対応の容器を追加し、オール電化のご自宅でもお使いいただけるようになりました。



リブランディング

Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.当社で人気の高い「カンカン焼き」は、これまではアルミ製容器で「直火」のみに対応していました。

しかし、近年、オール電化やIHコンロの普及が進み、また火を使うことに抵抗のある高齢の方などへの対応が求められています。お客様からのご要望もあり、今後の販売数を増やすためには、IH調理器に対応していることが重要だと考え、リニューアル検討の中で補助事業の活用を計画しました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.これまでの取引先ではIH対応容器の取り扱いがなく、情報が不足していたため、キャンプ用品メーカーや同業他社へのヒアリングを実施するなど、情報収集に苦労しました。

牡蠣を販売しているメーカーで、同様のIH調理器利用が可能な製品を販売している情報を得て、従来品とほぼ同量サイズの容器を仕入れることができました。



缶に入った海鮮をそのままIHコンロにかけて蒸し焼きに。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.「IHコンロ対応可能」とセールスすることで一定の需要があり、売上アップに繋がりました。

従来の直火対応の容器に加え、IH対応の容器も選びいただけるようになったため、お客様には便利になったというお声をいただいています。



よしうみいきい館でお好みの海鮮などを詰め合わせることできる。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.海水温度の変化の影響などから、以前は地元で獲れていた鮮魚・魚貝においても収穫できないものが増えている現状があります。

今後とも調査や仕入先の発掘を行っていき、できるだけ多くの地産地消の海鮮類を販売できるようすすめていきたいと思っています。

また、観潮船の運航や道の駅の運営などを通じて、幅広く今治市のPRもおこなってまいります。

企業Data



株式会社しまなみ

- 代表者：代表取締役社長 村上秀人
- 設立：2006年11月
- 所在地：今治市大浜町1丁目丙232番地1
- TEL：0898-25-7338



WEBサイト

ここで
買えます!

【直営店】

- 道の駅よしうみいきい館 (今治市吉海町)



村上海賊グッズのリニューアル

潜在需要とインバウンド需要を見据える

各メーカー様からの提案で作られていたこれまでのグッズは統一感を欠いていたため、それらのイメージを一新し、村上海賊の新たなファンの獲得を目指しました。Tシャツ、タオル、トートバッグ、キーホルダー、マスキングテープ、御城印をデザイナーに依頼して制作、潜在需要とインバウンド需要を考慮した戦略的な商品展開により、売上向上やブランドの認知度向上など、多岐にわたる成果が得られています。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.当社が運営している村上海賊ミュージアム内のショップ「JibaCafe能島」では、村上海賊の関連グッズも販売しています。しかし、これらのPB商品はほとんどがメーカー主導のデザインのため、グッズの展開がバラバラで統一感を欠いていました。

そこで今回の補助事業を活用し、売場の一体感を確立するとともに、コアなファン層以外の顧客を取り込み、将来的な外向けの営業においてキーアイテムとして活用したいと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.コンセプトの確定に時間がかかりました。デザイナーとの協議を繰り返し、村上海賊＝海の水先案内人という史実から、「水先案内人」をキーワードに新たなファンを引き寄せミュージアムへの足を運ぶきっかけづくりになるようデザインと商品展開を検討し、6種類のグッズが完成しました。しかし、グッズの企画、製作から事業者への支払いを完了するにはタイトなスケジュールでした。



お土産としても人気の高いタオル

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.デザイン性が高いグッズを展開し、入口の目立つ場所に集めたことで、売り場に統一感を出すことができました。

歴史好き、村上海賊のコアなファンとは異なる属性を持つ若い層にも購入いただく機会が増えたことは、当初の狙い通りです。

カップルやファミリー層にも購入いただいており、新たなファン層を獲得できるきっかけづくりができたと思います。



ポップなデザインは若い世代にも好評

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.お客様のニーズによりませんが、商品の改善や廃止を含め、さらにブラッシュアップしていきたいと考えています。

また、村上海賊のファン層以外にも知名度を広げるきっかけとなる商品を展開することも視野に入れ、今後の活動を進めていきたいと考えています。

企業Data

株式会社瀬戸内しまなみリーディング



- 代表者：代表取締役社長 宮本敬治
- 設立：1996年11月
- 所在地：今治市東島生町5-15
- TEL：0898-25-8511



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 「JibaCafe能島」(今治市宮窪町)
(村上海賊ミュージアム内ショップ)



ディスプレイにも使える オリジナルパッケージの開発

さくらひめを魅せる トルネード型フラワーベース

ハンドメイドの布花「さくらひめ」を飾るフラワーベースと梱包用のオリジナルケースを製作しました。今回開発したフラワーベースは、流線形のラインが美しい透明のトルネード型。ケースのままテーブルに飾ることもでき、中身を出して壁や天井から吊り下げることができます。また、さくらひめはコサージュとして洋服などのアクセントにも使え、3WAYの楽しみ方ができるようになりました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.愛媛県が開発した「さくらひめ」を手染め布花で製作し、ハーバリウムやコサージュの製作体験、販売をしています。1枚の白い布を花びら形にカットして手染めしたものに専用コテで表情をつけ、花に組み立てていく、時間と手間のかかるものです。

これまでは既製品の箱に梱包していましたが、オリジナルのパッケージに変更することで、商品の付加価値を高め、より多くの人に手に取っていただける機会を増やしたいと考えました。

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.デザイナーさんから最初に提案いただいた案では、コストが高くなったため別のデザイン提案をお願いしました。再提案の中から検討し「トルネード型」に決定、希望するイメージに近づくよう修正していただきました。

製品のロゴマークにプリントミスがあり返品、修正してもらうなどの思わぬトラブルもあり、予定より納品が遅れましたが、無事商品化の目処がつけました。



吊り下げるディスプレイも可能

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.これまでは個人向けとして購入されるお客様が大半でしたが、カフェや美容室などの店舗にも飾って頂けるようになりました。さくらひめの部分は取り外し可能なので、コサージュとして洋服の胸元に飾ったり、ヘアアクセサリなどにアレンジしたりすることもでき、楽しみ方が広がったと好評です。

また、サンキャッチャー付きのアイテムを開発するなど、作品の幅も広がりました。



さくらひめを取り外してコサージュとしても使える

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.さくらひめの花言葉は「希望」。幸せを呼ぶ花ともいわれています。トルネード型はその形状から運氣上昇のイメージもあり、これらふたつの組み合わせで縁起の良いアイテムとして、お祝い品などにも選んでいただける機会を増やしたいです。

今後は、ふるさと納税返礼品としてのエントリーを目指すとともに、新しいお客様の開拓に繋げていきたいと考えています。

企業Data

株式会社FlowerポプリHOUSE



- 代表者：代表取締役 越智操
- 設立：2016年4月
- 所在地：今治市大三島町宮浦5482-1
- TEL：0897-72-8835



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 自社工房（今治市大三島町）
- ※2024年春頃からの販売を予定



新ラインに合わせた パッケージのリニューアル

デザイン性の高いギフトボックス

創業103年の歴史をもつ正岡タオルが、これまで培ってきた技術を丁寧に注ぎ込んでできあがったTRUE TOWELシリーズのタオル。そこに新たに加わった新ライン「MISS」専用のパッケージと織ネームを作成しました。ポリュミーでありながらふわっと軽く、やわらかい肌触り。モノトーンのフラワーボックスが、MISSの美しいピンクのグラデーションをより一層引き立てます。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.今治タオルショップなどで卸販売している既存商品を、オリジナルブランドである「TRUE TOWELブランド」に発展させ、BtoC向けの商品として販売することを計画していました。その際にブランドの証としてあらたに織ネームとギフトボックスをデザイン製作し、優れたパッケージングをしたいと考えたことがきっかけです。



織ネーム

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.既存販路であるBtoBでの卸販売ではターゲット属性が曖昧であったため、TRUE TOWELでは詳細なペルソナ設定をおこないました。

ギフトボックスについては、完成直前に当初のデザインから変更を余儀なくされましたが、具体的な顧客像を作りペルソナが決まっていたことで、デザイナーとの認識のずれが起きにくく、商品設計などで困った際の判断軸にもなりました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.「TRUE TOWEL MISS」として新商品ラインの展開ができました。

オンラインショップでの販売も開始し、麻布台ヒルズのリアル店舗でも販売しています。2023年11月24日の麻布台ヒルズ店オープン時には今治市長にもご覧いただくことができました。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.現在は、大人の女性をターゲットとした子供っぽくないピンクシリーズ、「クリスタルローズ・ローズ・SAKURA・パニラ」のグラデーションカラーで展開しています。

今後も引き続き販売を継続していく中で、トレンドカラーを押さえながら、プチリニューアル的な足し算もおこなっていく予定です。



上品なピンクのグラデーションが美しい「MISS」

企業Data

正岡タオル株式会社



- 代表者：代表取締役社長 正岡裕志
- 設立：1973年4月
- 所在地：今治市桜井4-6-10
- TEL：0898-48-0245



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 麻布台ヒルズ店
(港区虎ノ門)

【オンライン】

- 自社ECサイト



サイン(看板)製作と 段ボール箱リニューアル

品種と時期をわかりやすく表示

入園料を取らず収穫した分だけを量り売りする「もぎとり果樹園」として観光農園を経営する芽野歌農園。以前に制作したロゴマークを活用し、駐車場出入口のサイン(看板)の製作と、段ボール箱をリニューアルしました。サインに取扱い品種と収穫時期をわかりやすく掲示したことで、誘導効果がアップ。持ち帰り用の段ボール箱のリニューアルによって、商品の魅力や価値がより伝わるようになりました。



Interview

Q.申請のきっかけをお聞かせください。

A.ぶどう、梨、りんご、桃、ブルーベリーなど多くの果物の種類や品種を提供していることが、お客様にあまり知られていないことが悩みでした。

また、2015年にロゴマークを作成し、販促物に展開しましたが、当時は経費があまりかけられず1色の段ボール箱での運用でした。ロゴマークも十分には活用できていなかったため、この機会にリブランディングをしたいと思ったことがきっかけです。



梨のもぎとり体験

Q.実施する中で直面した課題と対策を教えてください。

A.創業時からアドバイスをいただいているビンデザインさん(松山市)の全面協力により、事業取組の方向性を含めトータルでアドバイスをいただきました。

サインは果物の収穫時期が一目でわかるようなデザインで、今後品種が増えた場合にも対応できるような仕様にしてほしいとお願いしました。ビンデザインさんのアイデアで、あえて1枚ものの看板ではなく、木製の枠に果物別のプレートを取り付ける形にいただきました。

Q.どのような効果・成果がありましたか？

A.果物の種類や品種、収穫時期がわかりやすくなったと好評です。その前で記念写真を撮るお客様の姿も見られるようになりました。

また、ダンボール箱が以前の1色から2色になったことで視覚的なアピールが向上し、農園のイメージアップにつながりました。

Q.将来の展望をお聞かせください。

A.現在は果物の収穫体験と、農園の果物を使用したスムージーやソフトクリームなどを提供するイートインスペース「めのカフェ」を運営していますが、将来的にはより長時間滞在できる場所に進化させたいと考えています。

実り豊かに完熟した新鮮な果物の美味しさと、その場で摘み取る楽しさを県内外の多くの方にアピールしていきたいです。



めのカフェで人気のスムージー

企業Data

有限会社芽野歌



- 代表者：代表取締役 白石和雄
- 設立：2002年10月
- 所在地：今治市菊間町河之内420番地
- TEL：0898-54-3906



WEBサイト

ここで
買えます！

【直営店】

- 自社果樹園
(開園期間：7月～10月)

【取扱店】

- さいさいきて屋(今治市中寺)
 - 玉川湖畔の里(今治市玉川町)
- ※いずれも収穫期のみに販売





発行

一般財団法人 今治地域地場産業振興センター
〒794-0042 愛媛県今治市旭町2丁目3番地5
TEL0898-32-3337

取材・編集・印刷：第一印刷株式会社

今治市地域振興課
今治市しまなみ振興課
今治市i.i.imabari!推進課