

鳥取県下における「農商工連携マッチング事業」へのアドバイス

鳥取県推薦都市農村交流アドバイザー（分野：商品開発）

白田典子（(有)良品工房）

1 取組概要

事業名だけではわかりにくいかもしれないが、この事業は食品の消費者モニタリングの結果を受けて、専門家（本人）による商品のブラッシュアップを行うことが主な内容である。クライアントは鳥取商工会議所で、会議所の会員事業者の商品を対象に以下の内容を実施した。

- エントリーされた商品の事前審査
- 商品モニタリングの実施
- モニターアンケートのまとめ
- アンケートレポートのフィードバック

まず、鳥取の地元事業者がつくった商品を当社に登録しているモニターさんの自宅に送り込み、実際に使って、食べた実感を書いてもらった。アンケートの内容は、通常の「よい、わるい、ふつう」の評価をというよりも、使って食べて感じたことをそのまま文章にして返してもらう方式である。

それら人数分のアンケートと当方からの簡易レポートを付けて事業者にフィードバックしている。

また、これらに基づいて、個別相談会を2回実施し、事業者さんの今後の方向性、もっと売っていくためにどうすればいいか等を話し合いアドバイスを行う。1回目の相談会では修正すべきところを指摘し、納得がいけば次回までに修正をしてもらい、その都度メールや電話、あるいは現物を送ってもらって確認しアドバイスを繰り返す。コロナ禍もあり、オンラインでの個別相談も実施する。

それに、売っていくために必要な商品の表示等のチェックも実施。チェックに必要な仕様書を作成してもらったが、この書き方についてもアドバイスし、その都度の確認の繰り返しで完成する。

2 取組前の地域の状況

今回のクライアントは、以前から商品の磨き上げについて力を入れていることで、事業者さんからは大変頼りにされているが、同時に販路開拓にも熱心で、バイヤー招聘も行い商談会の実施などにも積極的に取り組んでいる。

しかし、商談の機会は用意できるが、そのあとのフォローがなかなかできない。「実際に取引につながりにくい」などの点で悩ましい部分も抱えていた。商談でバイヤーから「ここがもう少しこうなるといいのだが」と言われても、関係がそこで終わってしまうことがほとんどなので、可能性のあるものがそのまま埋もれてしまうことに直面していた。

3 具体的なアドバイス内容

商品については、食べてみると「おいしい」ものばかりで、「正直な」ものばかりであることは伝わってくるが、商品に初めて出会ったお客様の立場に立った時に、「お客様はどう思うか」を具体的

に考えてみようということである。「商品名から何を想像するか」、「味や使い方がわかるか」、「量目、価格についてはどう感じるか」、「高い理由が示されているか」などである。

ほとんどは、実際に口に入る部分ではなく、それ以外の部分での修正で、価格設定、表示の仕方などは要修正のものがほとんどである。

4 地域の変化

地域の変化までは計り知れないが、事業者さん個々にはささやかではあるものの、嬉しい反応はいくつもあった。「ブラッシュアップした商品が以前より売れるようになった」、「売り先が増えた」、「東京駅で販売できた」、さらに「地元外のお店にも広がった」など。このように喜んでくれる顔にたくさん出会えた。

また、何よりクライアントである会議所の担当の方が喜んでくれることが嬉しい。商品の単価も安いし、売り上げ金額にしたら大きな金額でもないが、自分たちがつくった商品をお金を出して買ってくれるということに喜びを感じるのは、理屈ではなく嬉しいものだと思う。このことがきっかけになり、「あしたもがんばろう」と思ってもらえることが「やりがい」になっている。

5 取組の効果と地域が変化するために必要なこと

ただの「良いもの」ではなく、「お客様に買いたいと思ってもらえるいいもの」を目指すべきということ理念に、これまでアドバイスを行ってきた。原石を磨き上げるが如く、買ってくれる相手の気持ちを想像しながら商品をつくれれば、マーケットでのマッチングの可能性はぐんとアップする。この手ごたえを知れば、次のアクションへのエンジンにもなると思う。

事業者さんには伴走してくれる地元の理解者が必要であり、これが関係機関の役割だと思う。当方も間に入ってくれる関係機関の熱意なしでは取り組みの効果はいくら頑張っても出せないと感じている。

6 アドバイザー自身のPR

当社は、各地の産品を販売する直営店を東京駅構内にて運営しており、上記でブラッシュアップした商品を可能であれば販売していくことを意識している。また、全国 100 店舗強の当社の取引先（卸先）への提案も可能な限り行っている。事業でかかわった全国の事業者さんとの関係は年度末で終わることはない。なぜなら当社も日々商売をしているからである。商売の取引は年度末も関係なく続けられるのが素敵だと思う。日々実践しているからこそノウハウが溜り、的確なアドバイスもできるのだと思っている。