# 4. 『スイートフーズ久米島株式会社』の取組み

実施テーマ	おきなわ県久米島の紅干し芋を全国へ
地域名	久米島

#### (1)対象商品とその特徴

#### 1) 対象商品





規格	60g/袋
販売価格(税抜)	330 円
卸売価格(税抜)	220 円

沖縄県の奨励品種である沖夢紫で作った干し芋は、干し芋ではあまり見られない紫色。沖夢紫は紅く、甘く、味が良い品種で畑のチョコと言われることもあります。

### 干し紅芋スティック



規格	60g/袋		
販売価格(税抜)	330 円		
卸売価格(税抜)	220 円		

沖縄県の奨励品種である沖夢紫で作った干し紅芋スティックは、干し芋では、あまり見られない紫色。紅芋をペースト状にしてからスティック状に成型し、乾燥しました。

#### 2) ブランド概要

観光関連の菓子原料として使用される業務用の紅芋パウダーや紅芋ペーストを主力商品として製造。久米島では沖縄県内の紅芋全体の約50%が生産されており、商品に使用する紅芋は、契約農家およびASIAGAPの認定を受けた自社農場で生産された紅芋のみを使用している。新型コロナウイルスの感染拡大により、減少した売上に対応するため、沖縄県の奨励品種である沖夢紫で作った干し芋を製造。家庭で食べてもらえる商品を改良し販売することで、売上の安定化を図る。

- 3) ターゲットとする市場
  - ・健康、美容、ダイエットに関心のある成人男女
  - ・沖縄県内、久米島島内の小売店

#### (2)活動報告

- 1) 出展
  - ①博多大丸催事「九州のいいもの離島のいいものフェア」出展

本事業で商品改良を行った商品を、博多大丸において対面販売することにより、お客様の商品に対する反応を見るとともに、講座において学習した商品の陳列の仕方や売り方を実践し、今後の商品改良や販路開拓に資することを目的とする。

#### 成果と気付き

- ・博多大丸における催事に参加して、消費者の目・心をひきつけ、商品を売ることの難しさを 実感した。
- ・思うように販売することはできなかったが、お買い上げ頂いたお客様が一度帰宅してから、 美味しかったと再度来られた方もいた。
- ・商品については、一定の評価を頂いたものと考えており、今後も商品の品質向上と販路開拓 に取り組んで参ります。

#### <催事の様子>



#### 2) 商品改良

①ラベルデザイン

商品の包装デザインを、ターゲットである消費者の関心を引き、手にとってもらいやすい ものへ改良を行った。

#### 成果と気付き

- ・複数の提案を精査し、ターゲット層に合った最適なデザインを決定することができた。
- ・テキスタイルな図柄で、様々なアイテムに展開できる。

# <改良前>

# <改良後>







# 3) ブランディング

# ①ロゴデザイン

久米島の干し紅芋を覚えてもらうための、ロゴマークを作成した。パッケージデザインの 紅芋と同じパターンのイラストを使用することで統一感のある PR を可能にする。

#### ②キャッチコピー

干し紅芋の魅力をわかりやすく伝え、覚えてもらうためのキャッチコピーを制作した。

# 成果と気付き

- ・紅芋を PR する武器を得ることができた。
- ・ロゴマークとコピーを定義することで、一貫した PR を行うことが可能になった。

#### <ロゴとキャッチコピー>



# ③パンフレット制作

干し紅芋の魅力をより詳しく伝えるためのパンフレットを制作した。表紙に商品パッケージのテキスタイルを取り入れ、ブランドの印象を強化した。製法のこだわりや、おすすめの食べ方を提示することで、商品のファン獲得に役立てる。

# 成果と気付き

- ・パンフレットの制作を通し、PRするポイントの整理ができた。
- ・販売や商談の際の補足資料として、干し紅芋の PR に役立てることができている。

# <パンフレット>





# ④のぼり制作

商品パッケージの図柄とロゴを組み合わせ、のぼりを制作した。

# 成果と気付き

・目立つデザインで、催事出店の際などに効果的な PR が可能となった。

# <のぼり>



# 4)情報発信

# ①EC サイト構築

自社の EC サイトを構築し、オンライン上で商品を紹介するとともに、県外などより広い販売先を獲得することを目指した。

# 成果と気付き

・自社商品を全国へ向けて直接販売することが可能となった。

# <EC サイト>



