

2023. 5. 30

市内中小・小規模企業振興

モデル事業実施報告

幹也 原田

『出雲STYLE』ブランド開発グループ

モデル事業実施報告書

ワーキンググループ (WG)名	『出雲STYLE』ブランド開発グループ		
WG構成員	会社名	役職名	氏名
	(代表者) 松井株式会社grappino	店長	原田 幹也
	(会計責任者) 有限会社けんちゃん漬		成相 美佳
	SLAK	代表	米山 信作
WGでの活動テーマ	地域内での資金循環の促進		
モデル事業名称	出雲スタイルブランド化計画		
事業期間	令和4年 6月 ～ 令和5年 2月		
活動内容			
<p>◆モデル事業協議の実施</p> <p>《モデル事業進捗報告、方針協議 参加者：WGメンバー》</p> <p>第1回：令和4年 7月21日（木）</p> <p>第2回：令和4年 8月24日（水）</p> <p>第3回：令和4年11月 8日（火）</p> <p>第4回：令和5年 2月 9日（木）</p> <p>第5回：令和5年 2月27日（月）</p> <p>《コンセプトワーク・販売方法に係る協議 参加者：WGメンバー、富本氏》</p> <p>第1回：令和4年 7月 4日（月）</p> <p>第2回：令和4年 8月 9日（火）</p> <p>第3回：令和4年 8月23日（火）</p> <p>第4回：令和4年10月11日（火）</p> <p>第5回：令和4年12月 5日（月）</p> <p>第6回：令和4年12月15日（木）</p> <p>《ギフト資材に係る協議 参加者：WGメンバー、ノード》</p> <p>第1回：令和4年 4月14日（木）</p> <p>第2回：令和4年 5月13日（金）</p> <p>第3回：令和4年10月27日（木）</p> <p>第4回：令和4年11月25日（金）</p> <p>第5回：令和5年 2月 3日（金）</p> <p>第6回：令和5年 2月 7日（木）</p> <p>《ECサイトに係る協議 参加者：WGメンバー、ヒニアラタ》</p> <p>第1回：令和4年 4月20日（水）</p> <p>第2回：令和4年 5月25日（月）</p> <p>第3回：令和4年10月13日（木）</p> <p>第4回：令和4年11月14日（月）</p>			

第5回：令和4年12月7日（水）

第6回：令和4年12月23日（金）

第7回：令和5年1月24日（火）

◆ギフト資材の作成、商品開発

前年度に作成したデザインを利用しギフト資材を作成した。様々な商品のサイズ、販売方法に対応できる様、複数種類作成（ギフトボックス・手提げ袋）。また、ギフトとして受け取った時にイズモトリコのコンセプトが伝わる様、ミニカードを作成。

商品は、当初から設定している若い女性目線と、県外への販路拡大という将来的な展望を視野に入れてセレクトした。価格帯は、ギフトとして需要の高い2,000円、3,000円、5,000円、10,000円のラインナップとなるように組み合わせた。高価格帯セットは引き出物などの利用シーンを想定し、高品質な商品をセレクト。また、商品ジャンル毎（食品系、美容系、雑貨系）の需要も想定した選択としている。

◆「出雲のくらし」PR

前年度の振興会議時にも指摘があったとおり、「出雲のくらし」をイメージできるようにすることが課題となっていた。工夫としてイメージ動画の作成とECサイトの機能追加（情報発信機能の付加）に取り組んだ。

イメージ動画は「出雲のくらし」をテーマとし、いわゆる「観光地」だけではなく、暮らしや日常の中にある景色（宍道湖のしじみ漁、一畑電車、斐伊川、築地松など）を用いた。この風景は「イズモトリコ」デザインのモチーフにもなっている。出雲地方のゆったりとした時間の流れや美しい風景とスタイリッシュなデザインが結びつくような、洗練されて落ち着いたBGMを採用した。編集でも派手な演出やアニメーションなどは加えず、極力シンプルで透明感のある映像に仕上げることで、「出雲らしさ」を出せるように心がけた。動画は前年度構築したECサイトで公開し、単なるショッピングサイトにならぬ様にした。

また、SNSによる情報発信を行っていくため、インスタグラムアカウントを開設しECサイトとの連動が出来る様、改修した。今後はブログ機能を付け、更に細かな情報発信やSEO対策を実施する予定。これらの機能追加により全国でファンを獲得できる様な準備の計画を行った。

活動成果

◆商品開発および販売体制の構築

コロナ禍の環境やそれぞれ本業の仕事もあり思うような活動が出来なかったが、商品販売まで漕ぎ着くことができた。当初計画していた卸問屋機能を備えた事業体から消費者への直接販売に切り替えたことで、全国区の展示会への出展や急速な販路拡大は難しくなったが、きちんと利益を出すことが出来る体制を作り、今後も持続可能な事業にできたことは良かった。

ジャンル	商品名	若い女性目線	県外への販路拡大
食品	・酒類	○	○
	・そば・漬物	○	○
	・チョコレート	○	
美容	・石鹸	○	
	・化粧水	○	○
	・ネイルケア	○	
雑貨（小物）	・だるま	○	○
	・スタンドグラス	○	
	・		

◆「出雲のくらし」PR

店頭販売に留まらずオンライン活用を取り入れた事で、ECサイトで「出雲のくらし」をPRするという着想を得た。これにより、商品購入を目的とするだけでなく「出雲」を発信し、更なる出雲ファンの獲得が出来るサイト作成の可能性が見えた。

イメージ動画は、「イズモトリコ」のデザインと出雲の風景を関連付けて動画としたことで、ブランドコンセプトのイメージが伝わりやすく、出雲の魅力が詰まったものに仕上げる事ができた。

課題

◆商品開発

今年度商品選定に取り組んだが、「若い女性をターゲット」「出雲の暮らしを感じてもらおう」の双方を両立させる商品選びが難しく、商品案を具体化するのに時間がかかった。また、既存商品を詰め合わせる方針としたものの、単にセットとしただけでは「イズモトリコ」のブランド価値を感じづらいのではと思い、オリジナル商品を一部組み入れたいと考え、市内の窯元など製造業者に製造をお願いできないか打診したが、実現できなかった。また、ギフト資材の作成に時間がかかったこともあり、今年度中の販売開始には間に合わなかった。

ギフトセットは、販売状況を見ながら商品内容や組み合わせを変更していく予定としており、今後も継続して選定に取り組む必要がある。「出雲」の特徴を表すことや地域の歳時記に合わせた商品セレクト、ギフトセットの作成をタイミングよくリリースしていける運営面の環境整備も課題となる。

◆販売方法

卸機能を一旦休止し直販路線に進んだことで販路拡大は主にオンラインを活用するが、世界中の情報や商品が溢れ競合が激しい中で商品購入していただくためには、まず消費者がイズモトリコ商品にたどり着くような導線作りと魅力あるサイト作りが課題となる。

また、今後はオンライン以外も含め、効果的な販路を開拓していく必要があり、販売方法の参考とするため、都市部の展示会視察を予定していたが、コロナ感染状況も考慮し出かけることができなかった。

◆情報発信

「イズモトリコ」は新規ブランドであり、認知度向上が課題となるため、積極的な情報発信が必要になる。また今年度はイメージ動画を作成したが、より「出雲の暮らし」を明確にし、実感していただけるように工夫する必要がある。

解決策

◆商品開発

「イズモトリコ」のデザインは出雲の風景から着想を得たアイコンが組み込まれたものとなっている。これを利用し、各アイコン・出雲の風景をテーマとしてセットにする。デザインとイメージが合う「若い女性向け（お洒落な）」商品と、出雲の風景とイメージが合う「出雲の暮らし」が感じられる商品を組み合わせ、「若い女性をターゲット」「出雲の暮らしを感じてもらおう」の双方を両立。

また、オリジナル商品の開発は今後も課題となるが、まずはWG内での製造を検討する。

開発に際しては商品開発グループを作り、テーマとしては出雲の季節柄や歳時記の他、既に出雲・島根のイメージとして定着している「縁結び」や「美肌」などのキーワードにも着目し、リリース予定を計画していく。

◆販売方法

オンラインの強化については、専門知識のある担当者を育成していくことが必要。2023年夏より松井株式会社として東京の専門知識のある業者に依頼し、grappinoのオンラインサイトを利用し試験運転を開始した。現在は主にグーグル広告を利用したサイト誘導への導線作りと、検証を行っている。

また来年度からはコロナ対策が緩和される見通しのため、都市部の展示会や小売店を視察し、オンライン以外の県外者向け販路も模索する。

◆情報発信

インスタグラムアカウントを利用し、「イズモトリコ」情報や「出雲の暮らし」に関する豆知識等を定期的に発信していく。同内容はECサイトにも連動させ、ECサイト側ではブログ等を活用して、より詳細な情報を発信する。

イメージ動画は「出雲の暮らし」がより明確にイメージできる様、説明を付加するなどしてよりよいものを作り上げていく。

今後の方向性

取組の方針としては、イズモトリコのコセプトテーマに合わせた商品開発とシーズンに合わせた新商品リリースを定期的に行い、ワーキンググループの店舗の販売にプラス、ECサイトでの販売を強化。

特に競争の激しいオンラインはキャンペーンバナー作成や広告宣伝を利用し、全国から注文が入る様な取り組みを進める。またHPにて出雲をテーマにした情報を発信し、イズモトリコファン作りと共に、実際に出雲へ来て下さる観光客の取り込みにつなげられる努力も行う。

また、活動テーマでもある「地域内での資金循環の促進」については、上記の取り組みを通じ県外客が出雲の企業の商品を購入することで外貨を稼いだり、県外での露出が多くなることで県外企業からの問い合わせや仕入につながり、結果的に市内企業の資金循環につなげられると思う。

【今後の事業体制】

