

新年を迎えて

理事長 塩田 康一



令和3年の年頭に当たり、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

昨年は、世界中で猛威を振るっている新型コロナウイルス感染症の影響により、本県の経済は大きな影響を受けました。

県におきましては、感染防止対策をしっかりと進め、医療提供体制を確保することで、県民の皆様の安心・安全と、経済・社会活動の両立が図られるよう、全力を挙げて取り組んでおります。

このような中、当協会におきましては、県や関係団体等と連携して、本県特産品の販路拡大や開発支援に取り組んでいるところです。

昨年は、百貨店等の催事中止などにより、販売機会が減少している本県特産品の販売促進に向けて、ECサイト「かごしま特産品ねっと」をリニューアルし、インターネット販売を強化いたしました。また、クラウドファンディングを活用した本県特産品の新たな情報発信の取組による需要拡大を図るなど、会員企業の支援にも努めてまいりました。

理事長として、本年も会員の皆様と一緒に、本県の豊かな地域資源を活用した付加価値の高い特産品開発・販路拡大を図り、「鹿児島
の稼ぐ力」の創出につなげてまいります。

今後とも皆様のより一層の御支援・御協力をお願い申し上げますとともに、本年が皆様にとって素晴らしい年となりますことを心から祈念申し上げます。



皆様方におかれましては、新型コロナウイルス感染症の影響で経済活動への不安を感じ、事業の継続や雇用維持に奔走されておられることと存じます。

当情報誌では、『withコロナ』をテーマに、前向きに取り組む事業者や団体、国内外の市場動向を紹介するとともに、各専門家の提言等を紹介します。

前々号(50号)に引き続き、今年度、新規事業として開始した「かごしまの食ワストップサポート事業」の総括的アドバイザーである株式会社ビジネスアーチの伊藤 裕様の提言を紹介します。

伊藤様は、沖縄・鹿児島を中心に中小企業や自治体の振興事業に携わられており、昨年、当協会が実施したビジネス経営セミナーの講師や企業の個別指導をしていただきました。

伊藤 裕の ワンポイントアドバイス!



特産品協会との地域商社機能の連携内容を寄稿して約半年が経過しました。そして今年はコロナ禍の激動の年でもありました。

(1) 未曾有のコロナ経済危機と打開策

今年から特産品協会と事業者への伴走型のサポートが始まった訳ですが、とても厳しい船出となりました。コロナ禍による未曾有の経済危機に社会は混乱し、従来の会員サポートの販売催事や展示会なども全く出来ない状況が続きました。そんな中で、私も伴走型のワストップビジネスサポートとして、コロナ禍対策をしながら、各企業の事業転換の為に新規ビジネスモデル企画や商品戦略の見直し、原価計算や商品価格設計、衛生管理、資金繰りと多岐に渡り、現在も企業支援を続けています。同時に、沖縄県内でも鹿児島県同様に伴走型企业支援を推進しています。

一方、当社では2月からの小売業態の売上の推移も見ながら、コロナ禍でも特需になっているマーケットを特定し、企業毎の商品販売戦略と繋げる作業も進めてきました。

自家需要向けのターゲットマーケットをフォーカスし、ここに合った商品戦略を企画に落とし、B to B だけでなく B to C の売り方など、研究しながら実践導入を進めています。

(2) キャッシュフローの猶予がある内に準備すべし

ただ、せっかく新しいビジネスモデルや販売先を構築したり、競合商品より優位性のある商品を持っていても、資金繰りが間に合わない程、事業者が疲弊しているケースが目立ちます。加えて、収益を出せる売価の設計が出来ていない価格の商品も多いのが現状です。これも最終的には資金繰りが悪化し、道半ばで断念することにもなりかねません。

皆さんに伝えたいことは、元気な内に(キャッシュフローが赤信号にならない内に)、事業相談をお願いしたいということ。元気な内に、新たな戦略や社内基盤の強化をすることです。そして自分一人では何とかしようとせず、私たちに相談して欲しいのです。金融機関から融資先の支援要請なども今まで経験してきましたが、キャッシュフローが赤信号の状態では、経営改善する猶予が全くない場合が多いのです。トップセールスで販路を開拓しようにも、試供品を持って最終交渉する出張経費すら出せない場合もありました。

(3) 設備投資よりまずはテストマーケティング先行型

今までに、大きな投資をして大手チェーンや外国との取引をするつもりが、契約書を交わしていないとか、販売条件が間違っていて、取引に至らないケースも見てきました。これもまずはOEM(製造委託)で売上を先行させ、この収益で設備投資の借入返済の原資を作ることを勧めています。特に6次産業の事業者の場合、設備投資先行型の事業はうまくいかないケースが目立ちます。マーケティングより製造が先行し、取引の条件を満たしていないケースが多いからです。

ビジネスモデルと経営指標の設定、ターゲットと商品の価格設計など、事業収益獲得の確率を上げるための取組みを、早い段階から特産品協会のサポートを受けてみませんか。まずはご相談されることを、お待ちしております。

「コロナ禍でも鹿児島の特産品は大好評！」

東武百貨店船橋店

「第20回 鹿児島物産展」開催

11月26日～12月2日の7日間、千葉県船橋市の東武百貨店船橋店において「第20回鹿児島物産展」を開催し、本県から47社の特産品製造企業が出展しました。

今回は第20回の記念展として、地下1階、1階、4階、6階のイベントスペースを利用し全館で本県特産品をPRしました。約1年振りの開催とあり、初日から開催を楽しみにしていたお客様で賑わい、コロナ禍ではありましたが鹿児島展の人気の高さが窺えました。

【感染防止対策とコロナ禍での開催】

「コロナ禍での開催」ということもあり、来店者と出展者の安全を守る為、感染防止対策を徹底して販売を行いました。会場でのマスク着用、手洗い・うがいを徹底し、会場内の出入口を分けて密を避ける取組みを行いました。感染防止対策の徹底により、消費者には安心して買いたい物を楽しんでいただきました。

【消費者の反応等】

さつま揚げやかん等、鹿児島の定番商品は好評でありましたが、感染防止対策で「試食・試飲」が出来ない事もあり、嗜好品等の売上が伸び悩みました。工芸品についても自宅で過ごす時間が多く、ガラスや器系商品は購買に繋がりましたが、外出の機会が減り、アクセサリ等装飾品の売上は伸び悩みました。



「コロナ禍でも出来る！」

新たな特産品PR方法「第3弾」

当協会では、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた特産品事業者の販売機会を創出するため、当協会のECサイトを活用して、今年3月下旬より「ごんどん鹿児島！鹿児島特産品応援キャンペーン」に取組んで参りました。

これまで同サイトでは、大手ポータルサイトやマスコミ等での広告、応援福袋や割引クーポンキャンペーンの取組み、県内外企業や自治体・関係団体等とのコラボ企画などを行って参りましたが、今回、日本航空㈱・(公社)鹿児島県観光連盟と共催で「オンライントリップ(事前に当協会のECサイトで本県特産品セットをご購入いただき、お届けした商品を自宅で楽しみながら、鹿児島市内の名所をリモートで体験)」を実施し、「コロナ禍ならではの取組みで本県特産品をPRしました。参加された皆様からは大変好評で「コロナ終息後はぜひ、鹿児島を旅行して、現地で特産品を味わいたい」などの声が多数聞かれました。

また、奄美群島観光物産協会と奄美群島の魅力あふれる特産品をSNS等を活用して販促キャンペーンに取り組んだり、百貨店のECサイトを活用したWEB物産展を開催するなどして、本県特産品をPRしました。

今後も「かごころ」を始め、WEBを積極的に活用した販促やPRを行って参りますので、「ご協力をお願いいたします」とともに、「相談のある際にはお気軽にお問い合わせください。」



海外への販路拡大を支援します

シヤオロン貿易・シティ・スーパーとオンライン商談会開催

「コロナ禍において国際的な往来が難しい環境が続いておりますが、TPPやEPAなど海外進出の機会を得ていることから、11月に上海シヤオロン貿易貿易有限公司(中国・上海)、12月に㈱シティ・スーパー・ジャパンとのオンライン商談会を開催し、県内企業8社が参加しました。

シヤオロン貿易との商談では、2022年の春節ギフト商品を中心に、スーパーやオンライン販売向けの商談を行いました。バイヤーからの希望や輸出課題として、価格設定や現地ニーズに合ったパッケージ、内容量の変更、食感のアドバイス等があり、商談企業は現地消費者の嗜好等を確認しながら商談を行っていました。

また、シティ・スーパーとの商談は、香港での販売を中心に台湾・上海の店舗での販売も視野に入れて商談を行い、バイヤーは、試食やパッケージを確認され、芋を使った菓子や赤を基調としたパッケージ商品などはニーズがあるので、是非、扱ってみたいという感想が数多くありました。

上海や香港では、日本以上にICT(情報通信技術)インフラが発達しており、「コロナ禍で人と非接触のオンライン利用が伸びている」とのことでした。知人からの紹介や口コミで人気の高い商品は、初めての商品でもオンライン購入に抵抗はないということから、今後、両社ともECサイトを強化していくとのことでありました。



「2020かごしまの新特産品コンクール」入賞商品決定！

多様化する消費者ニーズに対応した売れる商品づくりを促進するため「2020かごしまの新特産品コンクール」(主催：かごしまの新特産品コンクール実行委員会(構成員：鹿児島県・鹿児島市・当協会))を令和2年11月30日(月)に開催しました。

今回は、食品部門93品目、工芸・生活用品部門39品目の合計132品目が出品されました。

また、今回は新型コロナウイルス感染症拡大防止策として、マスクの着用、アルコール消毒など基本的な飛沫感染防止や食品部門は午前・午後の部に分け、尚且、出品者は、1企業1名で対応いただくなど徹底的に密を避ける対策を講じながら開催しました。

入賞商品の中には、既にメディア取材が検討されている商品もあり、受賞者からは、「入賞したことにより、今後の販路拡大がとても期待できる」との声もいただいております。

かごしまの新特産品コンクール実行委員会では、皆様の商品の販路拡大、モノづくりを支援して参りますので、今後も皆様のご出品をお待ちしております。

【出品者・入賞者の声】

・他の出品者の商品を内覧するだけでも非常に勉強になり、交流の機会となった。
・これまでコンクール等に出品したことがなかったため、新商品開発やブラッシュアップへの意欲が湧いてきた。

【審査員・バイヤーの評価】

・新型コロナウイルス禍の中、家で楽しむことを意識した商品が多かった。
・地域の特産品を使った化粧品など多様な素材を幅広い分野に生かしていた。
・これまで何度も鹿児島島に来たことあるが、初めて知る鹿児島の特産品があり、すぐにでも取り扱いたい商品がたくさんあった。



2020かごしまの新特産品コンクール入賞商品

鹿児島大学 オンライン講義による

「地域リサーチ・スタートアップ」を実施！

大学生が大漁旗・五月幟の歴史について学びました

鹿児島県指定伝統的工芸品である「大漁旗・五月幟」の歴史・製作工程など紹介することにより、若い世代に本県工芸品への理解と認識を深め、地域の発展に寄与する人材を育成するため、鹿児島大学「地域リサーチ・スタートアップ」履修学生を対象に亀崎染工(株)亀崎昌大社長によるオンライン講義を実施しました。今回の履修生49名は1年生がほとんどということで、まずは本県の地域産業を学ぶために工芸品の「歴史・文化」というテーマで開講しました。

亀崎社長からは、亀崎染工(株)大漁旗・五月幟の歴史・使用方法や伝統的な印染方法、業界の最盛期から現在に至るまでの現状と衰退させないための問題・課題解決など、あらゆる地場産業にも通ずる実状を講義していただきました。また、海外の方々にも大漁旗を知ってもらうために、2017年から積極的に海外展開し、今は展示会などにも声がかかるようになってきたとのこと。ミナ大漁旗の体験では、日本人は見本を見せ

れば見本通りに染色するが、海外(特に欧州)の方は、見本を見せても全く違う染色をすることが特徴とのこと。また、メイドインジャパンということであれば、まだまだ売れる可能性を秘めており、ニーズに合わせてアレンジしているそう。

受講者からは「職人は堅苦しいイメージがあるがどうなのか」「工芸品の世界は分業制のイメージがあるが実際どうなのか」など率直な質問もあり、より一層大漁旗・五月幟に対する理解も深まったのではないかと思います。今後地域が抱える課題に対して解決策を提案できる人材を育成する取組みとして、現場の生の声を聴くことは重要なことだと思いますので、当協会として人材・後継者育成を支援して参ります。



亀崎社長によるオンライン講義

会員紹介

食薩摩焼のコンセプトを追及する作陶家

御茶碗屋つきの虫 新納 虫太郎



2003年に鹿児島市の古家に新しいアトリエとギャラリーを構えた「御茶碗屋つきの虫」。
1993年に薩摩焼と出会い「土に触れてモノが作れる仕事は魅力的」と感じてから薩摩焼の伝統を学び、新しいデザインや技法を生み出しながら魅力を発信し続けているのが、作陶家新納 虫太郎だ。

虫太郎は20歳まで電気工学を学び、その後オートバイやプレジャーボートなどを開発する企業に就職し、設計・企画等に従事。32歳で帰鹿し日置市美山の薩摩焼宗家に5年間師事した後、独立した。「虫食いの野菜は栄養万点。そんな窯器が良い」という想いから『とんがり虫の窯』という登り窯を作り、あんど夫人と二人三脚の作陶が始まった。

現在、「MUSHITARO」というクラフトマンブランドを立ち上げ、独自の薩摩焼を展開している虫太郎だが、先日11月30日に開催された「2020かごしまの新特産品コンクール」では鹿児島市長賞を受賞した。今回の入賞商品は、白薩摩と黒薩摩が1つの茶碗になり、両世界の境界線を無くした「あいかけ茶碗」。鹿児島市の出汁屋から「産地ラーメンの為のどんぶりを」という依頼で出来上がった薩摩焼であり「鹿児島に愛される器を作り、鹿児島の食を応援する、鹿児島の食のための工芸でありたい」という想いが込められている。

また、虫太郎が作陶で大切にするのが、薩摩焼(商品)に対するコンセプトや考え方である。これまでの商品1つ1つに対しても使う人を考え、色、形など意匠性に拘る。この器はどういう人たちが、どういう想い、シーンで使うかというのを一つ一つ突き詰めていくと、そのコンセプトは必ずユーザーの心を動かすと確信しているという。

今後も、伝える力や商品を企画する力が一層大事になると感じており、自身も勉強中であるが、若い方々の感性からも大いに学び、薩摩焼に対するコンセプト・考え方・想いを作品に宿し、一家みんなで発信していきたいと語る。

特産振興支援員奮闘記

食品表示を再度しっかりチェックしましょう

特産振興支援員 食品担当 稲森 龍平

新春のお慶びを申し上げます。本年も昨年同様どうぞ宜しくお願い致します。

さて、「食品表示法」が、昨年4月から新ルールに基づく表示に移行しました。また、原料原産地表示制度が、令和4年4月から、そして遺伝子組み換え食品の表示が、令和5年4月から猶予期間を経て本格スタートします。

いま一度食品表示について、下記のチェックをお願いいたします。

- ①加工食品の原料原産地表示義務
- ②表示レイアウトの改善（原材料と添加物の区分「／」等）
- ③アレルギー表示に係るルールの改善
- ④食品表示法の施行に基づき、原則として、一般用加工食品及び一般用の添加物には栄養成分表示が義務付け（小規模の事業者が販売する食品は、栄養成分表示を省略することができる。ただし、小規模の事業者が製造した食品でも、スーパー等販売する事業者が小規模ではない場合、その食品を販売するときには栄養成分表示が必要（者と者の間で食品の所有権の移転））
- ⑤遺伝子組み換え表示制度の任意表示の変更

なお、食品表示法については、消費者庁ホームページで、検索・御参照ください。

【消費者庁HP】<https://www.caa.go.jp/>

県産品総合展示即売場鹿児島ブランドショップでは、鹿児島県内の事業者が生産・製造された加工食品・伝統工芸品等を常時約2,300品目展示・販売しています。

また、店内イベントコーナーを活用した「新茶フェア」「かごしま原木しいたけフェア」等の季節ごとのイベントや県内イベント・大会等への出店販売、学生等を対象にした特産品研修会の開催など特産品の展示・販売を行ないながら情報発信やPRに努めています。

新商品の販売場所やイベント販売スペースをお探しの方は、是非一度ご相談ください。

【後列右から】
堀脇大嗣
川上かおり
板敷なるみ
原口智子

【前列右から】
倉津優子
瀬戸口香
春山智里



協会インフォメーション

1. クラウドファンディング第一弾スタート！



当協会では、クラウドファンディングを活用して日本全国へ鹿児島県の特産品を情報発信することで、新たな市場でのサポーター作り、ブランド化・販路開拓を支援するためのプロジェクトを立ち上げました。

今回の第一弾では、『「黒切子の匠」弟子丸限定モデル×「蔵元秘蔵 稀少の原酒」侍士の門・太久保酒造』のクラウドファンディングが12/11(金)にスタートし、1月中にも3つのプロジェクトが公開予定です。

また、県内出身の若手クリエイターたちを中心としたプロジェクトチームが、特産品製造事業者の「想い」を支援者につなぐため、コンテンツ制作からプロジェクトの運営管理、販促等をワンストップでサポートしています。

今後も様々なプロジェクトを公開して参りますので、是非皆様ご閲覧ください。

【「GREEN FUNDING×鹿児島県特産品協会」クラウドファンディング】
https://greenfunding.jp/hittobe_kagoshima/projects/4215



2. 「がんばろう！鹿児島2021 鹿児島再発見フェスタ」を開催します！

今回、当協会では、コロナ禍に負けず頑張っている県内の特産品製造事業者等を県民の方々に宣伝・販売するため、「がんばろう！鹿児島2021 鹿児島再発見フェスタ」を令和3年1月6日(水)～1月12日(火)の7日間、開催いたします。

このフェスタは、例年開催している「ふるさと物産展」を規模縮小しての開催となりますが、これまでと変わらず鹿児島の魅力やこだわりを発信して参りますので、皆様のご来店お待ちしております！

【会 期】 令和3年1月6日(水)～1月12日(火) 7日間

【会 場】 佛山形屋 1号館 6階大催場