

## いわき市販路開拓チャレンジ支援補助金 申請書 (記載例)

### 1 企業情報

(フリガナ) 名称 (商号または屋号) 等		イワキ マーケティング IWAKI MARKETING株式会社	
(フリガナ) 代表者指名・役職		代表取締役 <small>イワキ タロウ</small> 磐城 太郎	
本店所在地		〒970-8686 いわき市平字梅本 21 番地	
TEL		( 0246 ) 22 - 1126	
常時使用する 従業員数	2 人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。	
資本金額 (個人事業者は記載不要)	500 万円	創業・設立年月日	平成 30 年 4 月 1 日
現在所属している 商工・経済団体等	<input checked="" type="checkbox"/> 商工会議所 <input type="checkbox"/> 商工会 <input type="checkbox"/> 経済同友会 <input checked="" type="checkbox"/> 中小企業家同友会 ※複数チェック可 <input type="checkbox"/> 産学官ネットワーク協会 <input type="checkbox"/> その他 ( )		
推薦団体	<input checked="" type="checkbox"/> 商工会議所 <input type="checkbox"/> 商工会 <input type="checkbox"/> 金融機関 <input type="checkbox"/> その他 ( )		
推薦団体名	いわき商工会議所		
(確認者氏名)	〇〇 〇〇 → 推薦団体の担当者がサイン		
連絡 担 当 者	(フリガナ) 氏 名	<small>いわき たろう</small> いわき 太郎	部署・役職 営業部長
	電話番号	0246-22-1126	携帯電話番号 日中連絡の取れる番号を必ず 記載してください。
	FAX 番号	0246-22-1198	E-mail アドレス 資料送付等があるので必ず記 載してください。

### 2 マーケティング実施希望期間

※いずれかに印をつけてください。

申請状況や審査結果によっては、ご希望に添いかねる場合があります。

希望期間

- 令和 5 年 10 月 15 日 ～ 令和 5 年 12 月 31 日  
 令和 6 年 1 月 1 日 ～ 令和 6 年 3 月 15 日

### 3 事業概要（会社概要）

#### <会社概要>

- 事業所名 IWAKI MARKETING 株式会社
- 代表者名 磐城 太郎
- 所在地 いわき市平字梅本 21 番地
- 創業 平成 30 年 4 月 1 日
- 事業内容 農産品加工品の卸売・小売事業

#### <沿革>

- 平成 30 年 いわき市平地内で農産品加工品の販売を始める。
- 令和 2 年 株式会社として法人登記
- 令和 3 年 新規事業として自社オリジナルブランド商品開発に着手
- 令和 4 年 いわき産トマトを使用したトマトジャム「いわきの太陽」を開発

#### <現在の実績・取組み>

売上の割合は、卸売 1 割、小売 9 割で、売上の大半は農産品加工品となっている。コロナ禍の影響により売上は減少傾向にあり、現在の売上はコロナ前の約 7 割で推移しています。

売上の約 3 割が減少した状況が続いているため、健康志向の高い消費者をターゲットとした、いわき産トマトを使用したトマトジャム「いわきの太陽」を開発し、販売している。

### 4 商品情報等

#### ○商品名

トマトジャム「いわきの太陽」

#### ○商品サイズ

直径 5 cm×高さ 6 cm

#### ○商品の概要

必要に応じ、図・画像・写真等を含めて説明してください

いわき産のトマトを使用したジャム。砂糖を一切使用しておらず、パンやサラダと合わせていただいてもおいしく食べられる商品です。パッケージにもこだわり、特にラベル等はシンプルでパッと目に入る、気軽に手に取りやすいデザインにしています。おすすめの食べ方を記載したチラシも一緒に配布するなど、ジャムを使ったいろいろなメニューに挑戦でき、どうしても残りがちな瓶商品を楽しく消費してもらう工夫もしています。



○特長

どのような点で特長（食材、製法、味覚、健康志向性、安全性など）があるのか説明してください。

いわき産のトマトを使用し、砂糖を使わずに仕上げました。健康に気を遣う女性や大人世代の方から人気が高いです。素材の一つ一つにこだわって、生産者自ら現地に足を運び厳選したトマトを使用しているため、美味しく安心して食べられる商品です。

トマトは低カロリーで様々な栄養成分が豊富な健康野菜として注目されています。美肌効果や風邪予防に役立つビタミンC、老化を抑制するビタミンE、腸内環境を整える食物繊維などが含まれています。ジャムにすることで、長期間保存できるようになり、パンに塗ったり、ヨーグルトにかけたり、ケーキやクッキーに混ぜたり、いつでも手軽に野菜（トマト）を食べられるようになります。

○販売単価について

販売単価	750 円
その他	常温で販売可能
販売条件等	賞味期限は約 6 ヶ月

○商品の特長を踏まえた市場性（利用者視点での普及可能性など）

健康意識は高いが、食事時間を十分にとれない方にとって、手軽に野菜（トマト）を採ることができる本商品は非常に魅力的であり、ジャムを使ったレシピと一緒に販売することで、一定程度の販売量は見込めると想定しています。

また、コロナ禍以降、消費者の生活様式が変化し、家庭内で食事を採る機会が増加しており、ジャム市場も拡大傾向にあるため、市場拡大は本商品にとって追い風になると考えています。

○対象顧客等

対象顧客 （具体的に）	20 代～30 代の女性、性別問わず 30 代後半以降の大人世代の方					
競合商品と その特長	競合 企業名	株式会社▲▲	商品名	●●●●	価格	900 円
	特長	長く愛されてきた商品で、主婦層に特に人気がある。砂糖を使用していて、甘いまろやかな味が女性に好評。				
自社製品が支持 される理由	地元産の食材を使用した、生産者の顔がみえる商品としてPRし、差別化を図る。また、甘さが控えめなので、女性だけでなく男性にもおいしく食べていただける。					

○商品における販売実績等について（有償・無償を問わず、販売先があればご記入ください）

販売先名称 （部署名含む）	販売開始時期	販売数量	販売金額	備考
i ■■スーパー	令和4年5月	100 個	75,000 円	
ii				
iii				
iv				
v				

○営業・販売・販路開拓面で抱えている課題について説明してください

ECサイトへの出品を考えていますが、市外の人に手に取ってもらう機会がないため、どのような商品規格（販売価格や内容量など）にすべきか悩んでいます。特に販売価格について、物価高騰等の影響により、今後、値上げを検討しているがもう少し高くしても購入していただけるのか悩んでいるので、実際に来店されたお客様の意見を聞きたいです。

○申込内容において解説が必要な用語などがある場合は説明してください

●●●●は、～ということ。