

## 主催事業報告

# 売れる仕組とその値段 秋田のものづくりとデザイン2017

開催内容 商品開発の顛末や売するためのノウハウについて、  
県内の企業担当者が実体験と合わせて事例報告



## “ デザインの費用対効果の実例報告会を開催 ”

7月11日、秋田県庁第二庁舎8F大会議室を会場に、「秋田のものづくりとデザイン2017～売れる仕組とその値段」を開催。秋田県内の企業・団体などから81名が集まった。今回は秋田市の「旭南高砂堂」と井川町の「アイセス」という異業種の2社が、商品開発とデザインの重要性に関する事例発表を行い、発表後には活発な質疑応答がなされた。

### 第一部

旭南高砂堂 塚本 高 氏

### ❖ 焦がし諸越饅頭パッケージ変更で 売れる商品づくりの必要性を実感



「旭南高砂堂」（秋田市）の二代目で和菓子職人でもある塚本高氏は、2年前、代表銘菓「焦がし諸越饅頭[こがもろ]」のパッケージデザイン変更に着手した。「それまでは、美味しい菓子づくりが最優先で、パッケージは二の次という思いがあった」と塚本氏。今回のリニューアルで、作り手の思いや商品の価値を伝えるデザインの重要性を強く認識したと振り返った。

国産原料と、ひと手間かけた作り方、秋田名物「もろこし」の伝統を引き継いだ新銘菓、という商品価値を明確化しデザインコンセプトに反映。ちょっと良い手みやげが欲しい人をターゲットに、高級感のあるデザインでお土産売場でのアピールに成功した。この結果、現時点での売り上げはリニューアル前の約1.6倍となり、さらには「第27回全国菓子大博覧会」で観光庁長官賞を受賞した。



### 第二部

株式会社アイセス 齊藤 勇人 氏

### ❖ 秋田生まれのソーラーLED街路灯が 活路を見いだすまでの開発プロセス

「株式会社アイセス」（南秋田郡井川町）の太陽光発電への取り組みは平成4年に始まった。「ソーラーLED街路灯」第1号を平成7年に商品化。齊藤さんは平成15年に開発企画部に異動し、製品開発・販売に深く関わってきた。しかし、発売から11年間でわずか61台しか売れず、シビアな状況が続いていたという。

平成20年に方針を①雪国・秋田で実用可能 ②街灯・防犯灯 ③安価 の3点に決定し軌道修正。この時、製品デザインやカタログをデザイナーに委託。「社内で出来ないことはプロに頼む。デザインを決めて設計することで商品化が潤滑に進むことも実感した」と齊藤さん。その後、展示会・説明会に出向きPRに努めた。翌年には年間52台を販売、現在ではシリーズ化し、学校や広場など約1,000台の販売実績を上げている。

