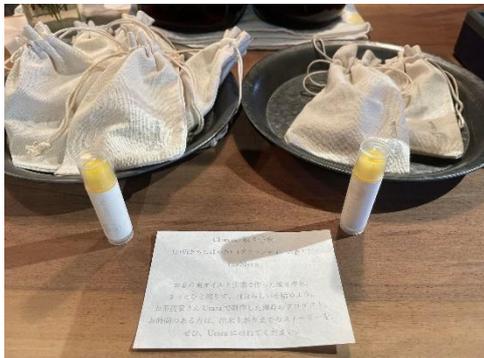


## 事業実績書

事業名		沼津茶の実を活用した練り香水の開発
場所		沼津市 原・浮島地区
期間		令和5年8月1日 ~ 令和6年3月27日
	日程	実施項目・作業項目
事業内容	8月	<p>※ 実施内容、実施場所、参加対象、人員配置、役割分担など、スケジュールも併せてわかりやすく記載してください。 イベントや研修会等の行事日程だけでなく、事業期間すべてにわたる実施内容を記入してください。(打合せ・会議・資料作成・参加者募集・準備・検討会など)</p> <p>富士実香グループ会合 開発する製品の具体的なコンセプトや、販売単価を決定</p>
	10月	富士実香グループ会合 商品名やロゴマークについて検討
	11月中旬	INPIT（静岡県知財総合支援窓口）へ商標上の問題がないかを確認し商品名を「chasis（チャズイズ）」に決定した。
	1月	ロゴマークを決定、試作品の製造を開始
	3月上旬	富士実香グループ会合 試作品の完成度を確認。改良点の洗い出し。パッケージや製造数の最終決定。
	3月中旬	完成版の製品が納品され、各店舗にて販売を開始。
	事業効果	<p>※ 事業計画書において設定した、成果指標に対する実績値を、具体的な数値を用いて記載してください。</p> <p>3.4kgの茶の実油から、リップクリーム型練り香水を300本、お茶石鹸を20個製造した。売価は、練り香水は1本1,500円、お茶石鹸は1個3,000円とし、香りは、お茶の香りと戸田のたちばなの香りの2種類とした。</p> <p>練り香水は、リップクリーム型の容器にしたことで、使用時に手が汚れず、より手軽に使えるようになった。</p> <p>一般的なお茶の石鹸は、茶の実油の他にも材料を配合して製造するが、今回開発した石鹸は、茶の実油を100%使用したプレミアム石鹸であることをアピールポイントとしている。</p>
	 	
	<p>ターゲットは20代後半～40代前半の女性とし、忙しい日常の中で一息つける製品をコンセプトとして商品やパッケージの開発を行った。</p> <p>製品は3月中旬より、構成メンバーの各店舗にて販売を行った。中には、沼津港に立地する観光客向けの店舗で販売を行ったメンバーや、催事会場でお客様に商品</p>	

	<p>の説明をしながら販売を行ったメンバーもいる。練り香水は42個、お茶石鹸は7個の売上をあげた（売上合計は84,000円）。前回開発した富士実香よりも売上の出足が非常によい結果となった。</p> <p>顧客からの評価を集めるため、お客様へアンケート調査を実施し、14件の結果を得た（購入者だけでなく、試供品を使ったお客様に聞き取りをした数も含んでいる）。製品の香りやデザイン、価格設定などを5段階評価形式で聞いたが、おおむね4以上の好評価をいただいている。また、自由記入欄では、「伸びが良くて使いやすい」、「香りがとっても良い」、「パッケージがおしゃれ」といった声が聞かれた。また、ホテルを経営されている方からは、お茶石鹸を「自社のホテルのアメニティに検討したい」との声をいただくことができた。</p> <p>香りは2種類制作したが、たちばなの香りの人気が高い。たちばなに馴染みのない方も多く、戸田の特産品であることを説明することで、お客様との会話に広がりが出た。</p>
自己評価	<p>※ 上記事業効果を踏まえて、事業の自己評価をしてください。</p> <p>前回の商品開発の後に富士実香グループのメンバーとなった前田氏は、石鹸等の雑貨の製造販売業を営んでいる。今回は前田氏が中心となり、商品コンセプトや販売ターゲットを意識した製品づくりを行った。外部の業者に発注するよりも、メンバーの意見をよりダイレクトに製品に反映できるようになった。</p> <p>これまでの商品の弱点（容器が使いづらい、手が汚れる）を克服し、より使いやすく、高級感のある製品にすることができた。さらに、今回新たにお茶の実油を100%使用したお茶石鹸を作ることで、ラインナップを拡大することができた。</p> <p>購入いただいた方の多くが、想定したターゲットである女性のお客様であり、開発時の商品のコンセプトがお客様に届いているのではないかと感じた。また、一部のお客様からは「1,500円（練り香水）は安いと思う」との声も聞かれ、商品のポテンシャルを感じる結果となった。</p> <p>反省点としては、商品コンセプトやロゴの作成に時間がかかり、商品の開発が全体的に遅れてしまった。もっと早期に販売を開始し、様々な販売先にアプローチを行えると、より望ましかった。</p>
今後の活動予定	<p>※ ファンドを利用予定・自己資金で活動・事業の見直し等、今後の展開について記載してください。</p> <p>令和6年度は自己資金にて製品の製造を継続する計画となっている。ふるさと納税の返礼品としての活用や、道の駅、宿泊施設といった市外の方の目に触れる場所での販売を強化していきたいと考えている。</p> <p>また、メンバーの前田氏は化粧品製造許可の取得を計画している。練り香水を「雑貨」というカテゴリでなく、「化粧品」として販売することで、より効能面にフォーカスした売り方ができるようになる。消費者のニーズに応えられる製品としてブラッシュアップを続けていきたい。</p>