

POINT 国産・天然の微炭酸水の新たな市場創造と販路開拓

事業者情報

株式会社ハーベス

代表者: 代表取締役 前田知憲 TEL:0248-56-4888

URL: <https://www.harves.co.jp/>

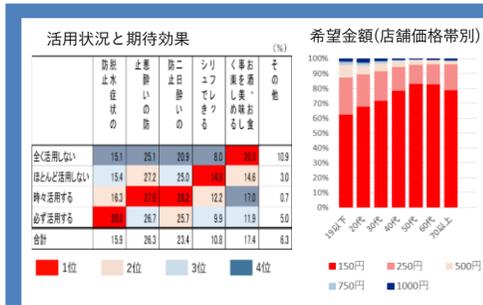
会社概要: 製造業(化学品製造業・飲料製造業)



【PR素材としての動画制作】



【シェフ・関係者からの意見収集】



■和らぎ水ブランドの商品化について

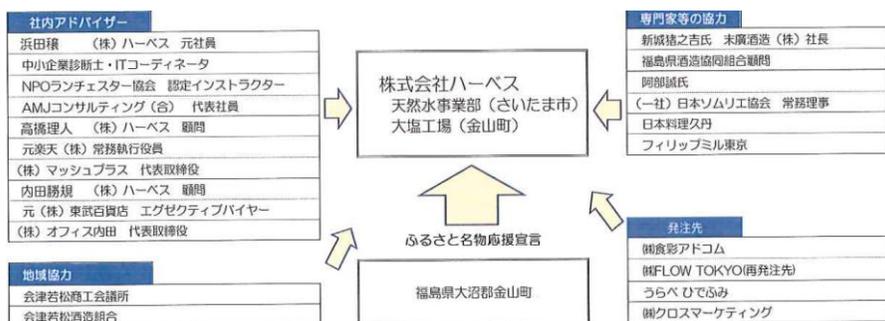
- ・消費者が期待する販売価格が想定以上に低い
 - ✓ 和らぎ水の重要性は認識されながらも、プラスアルファの価値を求める層がかなり少ないと予想される
 - ✓ 湧出量の限られる天然資源であり、付加価値を訴求する商品づくりを考えると、販売価格を安価に設定しすぎるとは避けた
 - ✓ 既存ブランドとは別に、和らぎ水ブランドを立ち上げ販売することは、慎重に考える必要があると思われる

【一般消費者の意識調査】

プロジェクト内容

- ① 「日本酒の和らぎ水に最適な水」という新たな市場創造と販路開拓を狙う。
- ② 県の特産品であり、当社製品の「奥会津金山天然炭酸の水」の「国産・天然・微炭酸」という特性を活かした新ブランド展開を図る。
- ③ 上記を最終目標として、今年度は市場調査を実施すると共に、販路開拓に向けたアプローチを開始する。

事業の実施体制



プロジェクト成果

- ベネフィット訴求動画・リーフレット等のPR素材を制作し、それらを活用した啓発活動を実施。
- シェフや酒蔵・卸店関係者等からは「市場性は高いが、ベネフィットの説明が重要」との意見。
- 一般消費者は「ベネフィットに魅力を感じるが、安価での提供を求める」ことが判明。
- 受容性そのものはあるものの、販売価格設定に関しては注意が必要であることが判明。付加価値を一層高めるブランディングが不可欠。
- 今後、社内で更なる検討を加えていく。