

3類型	鋳工業品の技術	通巻番号	4-27-019
地域資源名	美濃焼	認定日	平成28年2月3日
地域	多治見市、瑞浪市、土岐市、 可児市	所管省庁	経済産業省

事業名：美濃焼技術を活用して異素材を組み合わせた機能性タイルの製造・販売事業

会社名：加納製陶株式会社  
(法人番号6200001022001)

所在地：岐阜県多治見市笠原町1647-3

連絡先：TEL:0572-43-3161  
FAX:0572-43-3162

HP：<http://www.kano.co.jp/>

### 事業概要(新たな活用の視点)

- ・同社は、全国タイル生産量の約80%を占める美濃焼の外装タイルメーカーとして昭和38年に設立された会社である。
- ・新たな市場開拓先として内装市場参入を目指し、本事業を立ち上げた。本事業商品は、「タイルが壁面のプラットフォームの役割になって、タイルに何かの機能を付ける」というコンセプトで開発。
- ・同社の美濃焼製造ノウハウにより焼成時の歪みや収縮を考慮した設計を可能とし、異素材を組み込める精度でのタイル製造を実現した。
- ・第一弾製品の「Tile+Light」は、タイルに照明という機能を付けたものであり、今後はサウンドスピーカー等、様々な異素材・機能を壁面タイルに取り込み、ラインナップを拡充させていく。



【写真 LED組み合わせタイル  
「Tile+Light」】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・LED、スピーカー等、異素材・機能を組み合わせたタイルは従来製品にはほとんどない。商品化には、従来の美濃焼のタイル製法だけではなく、美濃焼の飲食器製造製法も組み入れて実現しており、競合品との差別化を図っている。

#### ◆市場性

・商業施設を中心にデザイン性の高いタイル需要は根強い。特に近年は、店舗のデザインを担当する空間デザイナーが素材にこだわる傾向があるため、国内外ともに大きな市場があると見込める。

#### ◆販路

・国内市場に関しては、既に大手代理店を通じて、飲食店、美容院等の商業施設に採用されている。今後も商業施設をターゲットに展開する。  
・海外に関しては、既に取引のある海外代理店との連携を強化して展開していく。

### 地域における関係事業者との連携

- ・本事業は、地域の飲食器メーカー、タイルメーカー等と連携して遂行していく事業である。
- ・当社は常に、地元研究機関、組合、金融機関等との連携を図って事業活動を行なっている。

<b>3類型</b>	鋳工業品の技術	<b>通巻番号</b>	4-27-020
<b>地域資源名</b>	美濃和紙	<b>認定日</b>	平成28年2月3日
<b>地域</b>	岐阜市、関市、美濃市	<b>所管省庁</b>	経済産業省

**事業名:** 美濃和紙の加工技術を用いた立体小物の製造・販売事業

**会社名:** 石川紙業株式会社  
(法人番号9200001018946)

**所在地:** 岐阜県美濃市吉川町2382番地

**連絡先:** TEL:0575-33-0228  
FAX:0575-35-1363

**H P :** <http://www.ishikawa-shigyo.com>

### 事業概要(新たな活用の視点)

- ・同社は、創業から100年以上に渡って、美濃和紙を使った和文具や和雑貨を一つ一つ手作りにこだわって製造・販売してきた。
- ・従来品の和雑貨は平面(二次元)の製品であったが、現代の消費者が求める「かわいい」を具現化すべく従来品にはない立体(三次元)の製品の開発に取り組む。
- ・立体小物実現のために、柔軟性を出すための揉み込み、クリッカーによる精度の高い切り出し、強度を保ちながら和紙を貼り付けていく(モム・キル・ハル)の3技術に加えて量産化の体制を整え、本事業実施を実現。
- ・「和紙ころころシリーズ」等丸みを持たせた商品等、女性層をメインターゲットに商品を開発。



【写真: 立体小物である「和紙ころころシリーズ」】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

- ・美濃和紙の立体加工及び、量産化のための標準化技術は当社の積年の技術・ノウハウにより実現できたものであり、デザイン性や耐久性に優れた製品となっている。

#### ◆市場性

- ・和テイストのライフスタイル雑貨が人気であること、訪日外国人の増加もあり、同社の和テイストの立体小物のニーズは高いと言える。

#### ◆販路

- ・既存販路(問屋・小売店等)への卸売りが売上高の大半を占めるが、新たな販路として直販(製作体験ができる実店舗、ネット販売(自社、他社))を立上げ、直に消費者と接する機会を増やすことにより、美濃和紙の良さ・生産者のこだわり等々を伝え、より一層の美濃和紙の認知度向上、普及を図る。

### 地域における関係事業者との連携

- ・地元の組合(岐阜県紙業連合会、美濃和紙ブランド協同組合)や研究会(美濃和紙ブランド価値向上研究会)との連携により、海外動向視察や美濃和紙ブランドの認知度向上のための戦略策定、施策実施を図る。

3類型	農林水産物	通巻番号	4-27-021
地域資源名	飛驒とらふぐ	認定日	平成28年2月3日
地域	飛驒市	所管省庁	農林水産省、経済産業省

事業名: 飛驒とらふぐを活用した飲食メニューの提供および加工品の製造販売事業

会社名: 株式会社飛驒海洋科学研究所 所在地: 岐阜県飛驒市古川町是重二丁目2番8号  
(法人番号2200001031947)

連絡先: TEL: 0577-73-7006 HP: -  
FAX: 0577-73-7123

### 事業概要

- ・同社代表は、平成17年頃から小規模でとらふぐの陸上養殖にチャレンジし始め、困難を乗り越えながら養殖技術確立、事業として本格的に養殖を開始し、さらなる事業拡大のため平成27年に法人化して今日に至っている。
- ・清らかな地下水を活用し、ノウハウの塊である独自のろ過装置を核とした密閉式循環養殖システムを活用し、年間を通じて安定してとらふぐを出荷できる体制を構築した。
- ・新たな地域ブランド商材に育てるため、地域の関係事業者とともにとらふぐの定番から創作メニューまで幅広いメニューを開発、提供している。
- ・今後は、加工品開発や施設見学、体験メニューなども展開しながら地域への誘客数増加を目指していく。



【写真: 養殖プラントと  
「とらふぐ」】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・身の食味を高品質で保つため、独自の養殖システムの活用により、ストレスを与えないよう工夫しているほか、年間を通じて安定して出荷できるため、高品質で通年通してとらふぐを使ったメニューや商品を提供でき、競合品との差別化を図っている。

#### ◆市場性

・旅行における「食」の位置づけはますます重要視されるようになってきており、これまでも多くの旅行会社からの観光客を受け入れている。淡白なとらふぐはヘルシーな食材としても人気が高く、今後も十分な需要が見込めると考える。

#### ◆販路

・自社を含めた飛驒市を中核とする飛驒地方の旅館、飲食店での提供を優先しながら取り組む。将来的には「飛驒とらふぐ」ブランドを向上し、全国へ展開していく。

### 地域における関係事業者との連携

- ・飛驒市保有の幼稚園跡で事業を実施しており、古川町商工会の支援も受けている。
- ・地元の旅館や飲食店と共同で事業を実施している。

3類型	鉱工業品	通巻番号	4-27-022
地域資源名	岐阜、西濃のねん糸	認定日	平成28年2月3日
地域	岐阜市、大垣市、関市、羽島市、各務原市、山県市、瑞穂市、本巣市、海津市、岐南町、笠松町、養老町、垂井町、関ヶ原町、神戸町、輪之内町、安八町、揖斐川町、大野町、池田町、北方町	所管省庁	経済産業省

**事業名** : 西濃の撚糸膨化技術を活かした柔らかく吸水性の高い糸、および同糸で織り上げた高級タオル等の製造販売事業

会社名: 浅野撚糸株式会社  
(法人番号3200001014488)

所在地: 岐阜県安八郡安八町中875-1

連絡先: TEL: 0584-64-2279  
FAX: 0584-64-4080

HP : <http://voga-japan.jp/>  
<http://www.asanen.co.jp/>

### 事業概要

- ・当社は、昭和42年に紡績業者の下請けとして創業して以来47年間撚糸加工業を営んでいる。加工ノウハウが必要なポリウレタンの撚糸加工を得意としていたが、生産拠点の移行により収益が下がる中、平成15年から着手した複数の複合撚糸の開発のうち「水溶性糸膨化工法」の開発に成功。下請け脱却に向け、開発糸を用いたブランドタオル「エアーかおる」の製造・販売によりV字回復を実現した。
- ・本事業では、「水溶性糸膨化工法」の課題点であった織編密度の高い織編物には、柔らかさの機能が発揮できない点を解消すべく、新開発撚糸工法の「糊付膨化工法」を開発し、特許技術となった「糊付膨化工法」で製造した糸及びタオル製品(VOGA)を市場に展開していく。
- ・同工法により吸水性と柔らかさを高い水準で両立させた撚糸を開発しており、撚糸自体への付加価値化を実現。
- ・撚糸そのものや同撚糸を活用したタオル等商品の製造・販路開拓に取り組む。



【写真: 「VOGA」シリーズ】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

- ・本製品は、独自の撚糸技術による従来タオルにない吸水性に加え、アパレル製品にも展開できる強みがある。

#### ◆市場性

- ・高級タオルとして、海外需要を含めた市場を想定している。

#### ◆販路

- ・国内外のギフト系展示会などを通じ認知度を向上させ、デパート、空港ショップなどの開拓を目指す。

### 地域における関係事業者との連携

- ・地域の公設試験場や同業者と密接に連携して事業を実施している。

3類型	農林水産物	通巻番号	4-27-023
地域資源名	白川郷の米	認定日	平成28年2月3日
地域	白川村	所管省庁	農林水産省、経済産業省

事業名:世界遺産「白川郷」のお米でつくるパウダー「ライスミルク」の製造・販売事業

会社名:有限会社レイク・ルーズ  
(法人番号5200002014782)

所在地:岐阜県海津市南濃町奥条292番地9  
(白川村工場)岐阜県大野郡白川村

連絡先:TEL:0584-55-0229  
FAX:0584-55-0229

大字鳩谷3番地の1  
HP :[http://www.kome-men.com/01\\_home.html](http://www.kome-men.com/01_home.html)

### 事業概要

- ・同社は、米粉の粉碎技術にノウハウを持っており、米粉を使った麺製品「べーめん」や「米粉カステラ」等を製造しているほか、減圧低温乾燥機を使って乾燥した野菜や果物を粉末化した「青汁」なども販売をしている。
- ・そのような取り組みを通じて、白川郷を擁する岐阜県白川村の役場や事業者と交流ができ、廃校となった村内の小学校を活用し自社工場を設立。また、村内における耕作放棄地の作付け依頼も受けるようになり、白川村で稲作と米粉・米粉加工品や乾燥野菜、果物の製造を行うようになった。
- ・本事業では、独自の粉碎や加工技術を活用し、米の風味や栄養素を残しながらも水に溶けやすい加工を施した粉末状の「ライスミルク」を開発。さらなる米の活用と新たな地域産品の開発を目指す。



【写真:粉末ライスミルク(上)とライスミルクを水で溶かしたもの(下)】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

- ・添加物なども使わない粉末状のライスミルクは市場においても数少なく、発売以来多くの引き合いが来ており、競合品との競争力を有していると考えます。

#### ◆市場性

- ・欧米ではライスミルクは健康や美容に良い商品として、また、グルテンフリー商品として広く普及しており、日本においても昨今そのようなニーズを持つ女性を中心に急速に人気が高まってきており、十分な市場も見込める。

#### ◆販路

- ・米100%の麺(べーめん)やラーメンや米粉カステラを取り扱っている既存販路からは取扱の要望が多く来ている。今後は、アジア圏を皮切りに欧米への販路開拓も目指していく。

### 地域における関係事業者との連携

- ・白川村保有の小学校跡を向上にして事業を実施。地元の雇用も行っている。
- ・高齢化などで作付されなくなった水田を自社で引き受けで米の栽培を行っている。
- ・白川村内の土産店や道の駅でも新たな地元産品として販売していく。

3類型	鉱工業品	通巻番号	4-27-024
地域資源名	尾州の毛織物	認定日	平成28年2月3日
地域	名古屋市、一宮市、津島市、江南市、 稲沢市、岩倉市、愛西市、あま市、蟹江町	所管省庁	経済産業省

**事業名：尾州毛織物による欧米市場向け「尾州ハイブリッドウール」と「サマーウール」の  
新生地及び製品の開発・製造・販売**

会社名：中伝毛織株式会社  
(法人番号8180001084331)

所在地：愛知県一宮市三条字郷内西1688番地

共同申請者：匠染色株式会社  
(法人番号2180001084122)

愛知県一宮市西五城字用水東22番地

匠整理株式会社  
(法人番号5180001085365)

愛知県一宮市起字本陣山1170番地

愛知羊毛工業株式会社  
(法人番号41080001084120)

愛知県一宮市開明字馬保里20番地1

連絡先：TEL：0586-61-3111  
FAX：0586-61-3120

H P : <http://nakadenkeori.co.jp/>

## 事業概要

- ・同社は、尾州産地の品質と意匠を強みにミドルからハイエンド層向けの毛織物生地等を製造してきた。
- ・尾州産地は、紡績～加工まで各工程を担う中小企業が連携するシステムが構築されていることが強み。本事業では、産地内の事業者と協力し高付加価値の新生地開発、及び生地加工製品の製造・販売に取り組む。
- ・具体的には、現状実績のあるツイード生地に装飾的な意匠を施した高級毛織物及びウールの特性を活用したカジュアル用生地、製品を開発。
- ・国内のみならず欧米をはじめとした海外市場へ販路開拓に取り組む。



売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

【写真：本事業商品生地(上)と衣服製品(下)】

### ◆競争力

装飾的な意匠性に加え、尾州ツイードに代表される柔らかな手触り等、品質の高さにより競合品となる海外産地や海外ブランド製品との差別化を図っている。

### ◆市場性

毛織物は、ファッション市場では単に意匠性のみでなく、高い品質も求められており、本事業の商品はいずれのニーズにも応えられるものとなっており、市場ニーズに合っていると考える。また、高級百貨店では特定の産地と協力した商品開発に着手するところもあり、尾州という産地ブランドの強みを有する。

### ◆販路

欧米のアパレル・小売事業者へ販路開拓に取り組む。

地域における関係事業者との連携

市内事業社と協同して事業実施にあたる。また尾州産地内での情報共有を図る。

3類型	鋳工業品	通巻番号	4-27-025
地域資源名	瀬戸焼	認定日	平成28年2月3日
地域	名古屋市、瀬戸市、春日井市、 豊田市、尾張旭市	所管省庁	経済産業省

事業名：瀬戸焼の技術と3DCG技術を活かした新しいノベルティ“SETOMO”の  
企画・製造・販売事業

会社名：株式会社スピード  
(法人番号3180001106239)

所在地：愛知県瀬戸市朝日町28番地の2

連絡先：TEL：0561-76-0989  
FAX：0561-76-0989

H P : <http://speedinc-jp.com/>

### 事業概要

- ・株式会社スピードは、当地においてゲーム、映画等のキャラクターを3DCG技術で映像化している。
- ・本事業では当社のキャラクターにおける3DCG技術と、地域資源である瀬戸焼の製造技術とを融合した新感覚フィギュアを製造し販売するものである。
- ・本事業商品は「瀬戸焼の新たなノベルティのスタイル」であるため、当社ではこれらの商品群を“SETOMO”と名づけ、キャラクター好きのコアなファンに対して市場獲得を目指している。
- ・瀬戸焼の関連産業が地域内にある特色を活かし、陶磁器産業関連業者と連携し事業を進めていく。



### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

特定のコアファンがいるゲーム、アニメ、映画等のキャラクターを、製造数限定で品質と希少価値の高い商品を作る。さらに、瀬戸焼100%で詳細なキャラクターを表現した新感覚フィギュアは今までにない。

#### ◆市場性

コアなファンは、「品質の高いグッズが欲しい」「レアなグッズが欲しい」という欲求がある。よって高価格でも、価値を見いだした自分の欲しいものに対しては、購入する。フィギュア市場は311億円の市場規模を有する。

#### ◆販路

顧客は、コアなファンのため、各キャラクターの公式サイトを中心に販路をWEBに絞り込む。

### 地域における関係事業者との連携

愛知県、瀬戸市、瀬戸商工会議所及び瀬戸市周辺の陶磁器産業の関連業者

<b>3類型</b>	鉱工業品、観光資源	<b>通巻番号</b>	4-27-026
<b>地域資源名</b>	瀬戸焼、招き猫 来る福招き猫まつりin瀬戸	<b>認定日</b>	平成28年2月3日
<b>地域</b>	名古屋市、瀬戸市、春日井市、 豊田市、尾張旭市	<b>所管省庁</b>	経済産業省、国土交通省

**事業名** : 瀬戸焼の招き猫染付け体験ツアープログラム拡販と製品の開発販売による地域ブランドの確立及び需要拡大事業

**会社名**: 有限会社ベルハウス  
(法人番号2180002072225)  
株式会社中外陶園  
(法人番号1180001079057)  
まる工房・小澤 康磨  
水野志元乎

**所在地**: 愛知県瀬戸市薬師町2番地  
愛知県瀬戸市薬師町50番地  
愛知県瀬戸市西窯町164  
愛知県瀬戸市中水野町2丁目506-3

**連絡先**: TEL:0561-87-1700  
(代表) FAX:0561-87-1700

**H P(代表)** : <http://www.luckycat.ne.jp/>

### 事業概要

・当社は、中外陶園が製造する様々な招き猫や猫雑貨を販売する「おもだか屋」と、日本最大の招き猫の博物館「招き猫ミュージアム」を運営している。5年ほど前には、団体客も受け入れ可能な施設を整え、「招き猫の染付け体験(1回600円)」を実施してもらう体験ツアー専用のプログラムの販売を開始した。



・本事業では、当社が運営する「招き猫ミュージアム」で行われている招き猫染付け体験プログラムの知名度をさらに向上させ、インバウンドツアー客(特にアジア圏から)の増加と、お土産品としての招き猫購買額の増加も狙い需要の拡大を図る。さらには、『来る福招き猫まつりin瀬戸』の開催に合わせてインバウンド向き企画の新設や、催事自体の国内需要の向上を目指す活動も新たに行う。

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・本製品は、お土産としても購入しやすい単価の商品から、伝統的なスタイルの招き猫まで、幅広い需要をキャッチできるようなバラエティに富んだ商品構成となっている。

#### ◆市場性

・海外からのインバウンド需要だけでなく、国内の猫好き層にも市場が広がっており、市場性は十分に見込める。

#### ◆販路

・国内外の旅行関係展示会などを通じ認知度を向上させ、国内外の旅行会社などの開拓を目指す。

### 地域における関係事業者との連携

・地域の観光協会、まつり実行委員会と密接に連携している。



3類型	鋳工業品	通巻番号	4-27-027
地域資源名	三州瓦	認定日	平成28年2月3日
地域	碧南市、高浜市、刈谷市、半田市、岡崎市、安城市、西尾市	所管省庁	経済産業省

**事業名** : 三州瓦の鬼瓦の製造技術とその守り神としての由来を活かしたインテリア商品『鬼瓦家守』ブランド等の製造販売事業

会社名:新東株式会社  
(法人番号9180301015778)

所在地:愛知県高浜市論地町4-7-2

連絡先:TEL:0566-53-2631  
FAX:0566-53-4747

HP : <http://www.shintokawara.co.jp/>

### 事業概要

・当社は、住宅用の瓦市場の変化に伴い、当地域で古くから生産されてきた“鬼瓦”と呼ばれる和瓦の棟端に設置される瓦製品、並びに我が国独特の瓦文化の継承にも危機感を覚えていた。瓦としての機能性だけでなく、屋根から“家を守る”という厄除け、招福、火災除け、水除けなどの庶民の願いが込められている意味性を持つ瓦製品でもある鬼瓦は、三州で瓦づくりが盛んになるとともに並行して隆盛した歴史を持つ。



- ・本事業では、鬼瓦を生産する“鬼師”と呼ばれる地域内の生産社9社と連携し、鬼師手作りによる約1割程度の大きさの本格的なミニチュア鬼瓦製品開発。
- ・当社が企画／アセンブリの最終工程／販売を担当し、開発した本事業製品である「鬼瓦家守」というインテリアシリーズ商品として販路開拓に取り組む。
- ・今後、現在開発したインテリア商品のさらなるシリーズ化や土台素材の見直し等によりバリエーション展開を図る。
- ・本事業の展開により、鬼瓦や三州瓦の地域ブランド力向上に努めていく。

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・本製品は、主に新築祝い、引越祝いなどのギフト商材としての市場において、守り神というストーリー性などが競争力の源泉となる。

#### ◆市場性

・ギフト商材として、インテリアショップやバラエティショップなどでの販売、自社でのネット直販など、また、海外からのインバウンド需要も見込める。

#### ◆販路

・国内外のギフト系展示会などを通じ認知度を向上させ、住宅関係、インテリアショップなどの開拓を目指す。

### 地域における関係事業者との連携

・地域の商工会や地域金融機関と密接に連携している。

3類型	農林水産物	通巻番号	4-27-028
地域資源名	真珠	認定日	平成28年2月3日
地域	伊勢市、鳥羽市、志摩市、南伊勢町	所管省庁	農林水産省、経済産業省

事業名：三重県産養殖アコヤ真珠を活用した濃染真珠の宝飾品・アクセサリー製造・販売事業

会社名：OKKO真珠株式会社  
(法人番号4190001010018)

連絡先：TEL：0596-27-5998  
FAX：0596-23-7307

所在地：三重県伊勢市楠部町1801番地

H P：<http://www.okko.co.jp/>

### 事業概要(新たな活用の視点)

・当社は、真珠の仕上加工から宝飾品・アクセサリー加工を一貫して社内で実施できる点を強みとしている。  
・本事業では、養殖真珠が寒気を越える際に形成される化粧巻と呼ばれるきめ細かく美しい真珠層の特徴を活かし、濃染加工と宝飾品・アクセサリー加工に工夫を行うことで、1級品だけでなく、バロック形状等の3級品の付加価値を向上し、真珠業界全体の活性化を目指す。



・本商品の特徴・優位性としては、化粧巻と濃染の相乗効果により、非常に美しい発色を実現している点や、バロック等を活用したアクセサリーは比較的安価な価格設定をしており、手軽に購入できる点にある。

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・養殖アコヤ真珠の仕上工程や染色工程に独自の工夫を行うことで、美しい濃染加工を実現しており、競争力を有していると思込む。

#### ◆市場性

・宝飾品市場は伸長しており、消費者のニーズに合う商品を提案することで、十分な市場性が確保できる。

#### ◆販路

・宝飾品専門店やアクセサリーショップを中心に販売チャネルを構築する。

### 地域資源における関係事業者との連携

・地域内の支援機関や地元金融機関と密接に連携して事業を推進している。

3類型	農林水産物	通巻番号	4-27-029
地域資源名	ブリ、マグロ	認定日	平成28年2月3日
地域	ブリ:尾鷲市、大紀町、紀北町 マグロ:尾鷲市、南伊勢町	所管省庁	経済産業省、農林水産省

事業名: 鮮度・品質を高める独自加工技術によるブリ・マグロ加工製品の製造販売事業

会社名: 尾鷲物産株式会社  
(法人番号3190001004391)

所在地: 三重県尾鷲市林町1番33号

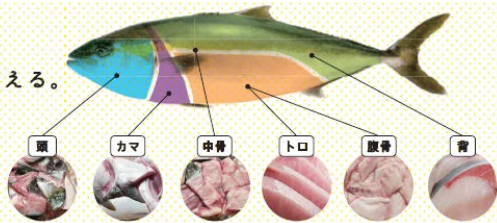
連絡先: TEL: 0597-22-2323  
FAX: 0597-23-0456

HP: <http://www.owasebussan.co.jp>

### 事業概要(新たな活用の視点)

- ・同社は、創業から40年以上に亘って、水産加工業に携わる事業者である。常にマーケットインを志向し、顧客の課題解決に取り組む過程で、ビジネスモデルを確立してきた。
- ・ブリ事業では、長年顧客の要望に応え技術を高めてきた。そのため他社に類をみないトロ部位や背側部位・カマ・頭肉など高い加工度を要する製品を、通年で安定した供給力で提供している。また活けめのノウハウや加工技術、徹底した品温管理によって高鮮度・高品質を実現している。また、自社ブリ養殖事業にも注力し、生産・加工・販売に至るバリューチェーンを構築して高品質・安定生産・安定供給を図っている。
- ・マグロ事業では、自社はえ縄漁船を新造・進水し、主にビンチョウマグロを水揚げしている。ビンチョウマグロは、一般に安価で取引されているものの、当社では独自の鮮度管理や加工ノウハウを駆使して高品質の生マグロの販売を可能としている。

ブリで、  
お客様の  
経営を支える。



美味しいマグロを穫る  
船をつくりました。



### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・ブリ製品は、高い鮮度だけでなく、通年で一定以上の脂質があるとして評価を得ている。ビンチョウマグロ製品は、高鮮度マグロならではの食感と色彩等の品質において好評を得ている。

#### ◆市場性

・拡大するスーパーや外食チェーンから引き合いも多く、今後も堅調な推移が期待される。積極的に進めてきた海外展示会等への出展から、海外市場での確かなニーズを把握している。

#### ◆販路

・外食産業やGMSなど既存販売先はもとより、海外販路の鮮魚販売を強化していく。2015年7月には中部国際空港から初めて鮮魚の直接輸出を行っており、これを積極的に強化していく。

### 地域における関係事業者との連携

- ・DHA強化ブリの開発について、地域内外の産学関係事業者と連携している。
- ・まぐろ流通促進プロジェクト尾鷲地域協議会では地域の関係事業者と取り組みを進めている。

3類型	鈹工業品	通巻番号	4-27-030
地域資源名	醤油	認定日	平成28年2月3日
地域	三重県全域	所管省庁	農林水産省、経済産業省

事業名:天然醸造製法による海外向け醤油および醤油加工品シリーズの開発・製造・販売事業

会社名:伊賀越株式会社  
(法人番号4190001008359)

所在地:三重県伊賀市上野茅町2667番地の1

連絡先:TEL:0595-23-5131  
FAX:0595-24-1838

H P: <http://igagoe.tennengura.jp/>

### 事業概要

・当社は、明治6年に味噌屋として創業し、明治35年には醤油や漬物の製造を開始した。製造の特徴は、盆地である伊賀の気候や水を活かし、添加物を加えることなく醸造を行う天然醸造製法である。これは、製造量が増え木桶からホーロータンクに変わった現在でも守り続けている。

・本商品は、国内の醤油需要が食生活の多様化等により減少する中で、海外では、和食ブームにより需要が拡大していることに着目し、海外市場を視野に入れた商品の開発に着手した。

・本事業では、加圧殺菌機とクリーンルーム充填により製品菌数をコントロールし、天然醸造の特性を損なうことなく、海外輸出に向けて品質の安定を図った天然醸造醤油および加工品(調味料)シリーズと、ハラール認証に基づき、独自の特許申請製法により、アルコール分を0.1%以下まで除去したハラール認証天然醸造醤油および加工品(調味料)シリーズを展開する。



【本事業商品の一例】

### 売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

#### ◆競争力

・本商品は、天然醸造製法の特性を活かしながら、高レベルな殺菌や菌数の制御を実施しており、国際食品衛生基準の認証取得を計画している。また、ハラール認証商品については、醸造過程で発生するアルコール分も0.1%以下まで除去する独自製法を確立しており、製法特許を出願中である。

#### ◆市場性

・海外において日本食への注目は高く、醤油の輸出量や現地生産量は年々増加している。

#### ◆販路

・海外や国内の展示会を通じて、海外量販店等に販路を有する輸出商社経由で販路を構築する。

### 地域における関係事業者との連携

・地元自治体、商工会議所、金融機関と連携して取り組んでいる。