

④新規用途開発による地域農林水産物の需要拡大、ブランド向上

みよい農園の有機JAS認証栽培「くりりん」南瓜を使った「黄金の南瓜スイーツ」の開発・製造・販売事業

みよいのくりりん南瓜を活用して函館土産となるスイーツを開発し、直営店やギフト市場への販路転換を図る。

➤ 連携体

農林漁業者 (株)みよい(農業)

南瓜の品種「くりりん」にこだわり、堆肥、熟成方法の工夫により高糖度とコクがある南瓜とそのペーストを生産。

中小企業者 (株)吉田食品(食料品製造業)

和菓子・パンの製造ノウハウを活かし「黄金の南瓜スイーツ」を開発、販売。

連携参加者 (一社)北海道中小企業家同友会函館支部

連携事業のコーディネートを行う。

サポート機関等 (独)中小企業基盤整備機構北海道本部

➤ 連携の経緯

(株)吉田食品はスーパー向け等卸販売が中心のため、収益率向上のためには自社ブランドを強化する商品展開により、直営店や土産・ギフト市場での販売にシフトしていく必要があった。(株)みよいは南瓜栽培とそのペーストを自社生産し、廃棄処分してきた皮部分もペースト化の目途が立ったことから、過去に商品化の経験がある(株)吉田食品と連携して、みよいの南瓜の高いブランド力を活用した新商品「黄金の南瓜スイーツ」として開発・製品化に取り組む。

(みよい農園、くりりん南瓜)



(試作品)

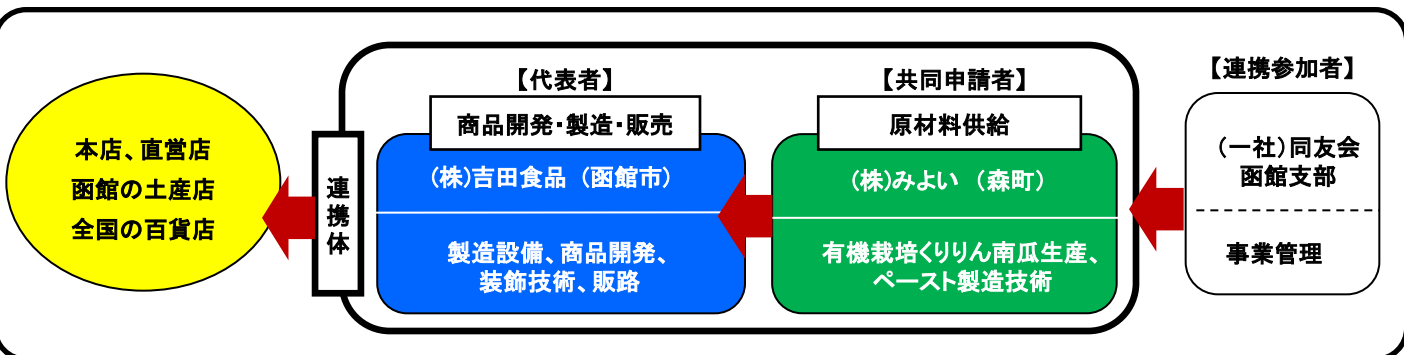


➤ 連携に当たっての課題や工夫等

(株)吉田食品は(株)みよいの「くりりん」南瓜の果肉と皮部分のペーストを菓子の原料に用いた「黄金の南瓜スイーツ」を開発。(株)みよいにとっては南瓜ペーストの販路確保により、収穫後も売上につながる冬期間の仕事を生み出す。

ターゲットは平成27年秋に竣工予定の直営店において、菓子製造の見学、イートインスペースによる地元消費者向けや、平成28年北海道新幹線開業による観光客向け函館土産として直接販売。さらに百貨店やギフト市場での販売ウエイトも高めていく。

販路転換による収益率の向上は、菓子市場縮小など菓子業界での中小企業者が抱える課題解決のモデル事業となり得る。



➤ 連携による効果

農林漁業者 5年で約748万円の売上高増加、経営の安定化。

ブランド力のある南瓜のペーストを、南瓜の収穫前に一括契約することにより安定した売上確保を実現。

中小企業者 5年で約5,810万円の売上高増加、新規取り組みによる経営の向上。

自社ブランドを高める高付加価値商品の開発、卸売り中心からの販路転換により収益増加を目指す。

➤ 代表企業等の連絡先

企業等名 : (株)吉田食品	所在地 : 北海道函館市高盛町16番9号
T E L : 0138-51-4210	F A X : 0138-56-4345
E - m a i l : sweets@o-kashi-yoshida.com	ホームページ : http://o-kashi-yoshida.com/