

③新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大

新品種赤いハート型の実がなる木「ハートツリー」の生産・販売事業

沖縄原産の「ハリツルマサキ」を品種改良した「ハートツリー」をブランド商品として開発し販路拡大を行う。

➤ 連携体

農林漁業者

澤田農園(農業)

「ハリツルマサキ」の品種改良を行い、新品種である「赤いハートの実がなる木」の栽培と生産に取り組む。

中小企業者

(株)ブランディング (専門サービス業)

パッケージデザインの開発等「ハートツリー」を価値あるブランドとして構築を行い、販路開拓に取り組む。

サポート機関等

半田商工会議所、半田信用金庫、JAあいち知多
(独)中小企業基盤整備機構中部支部

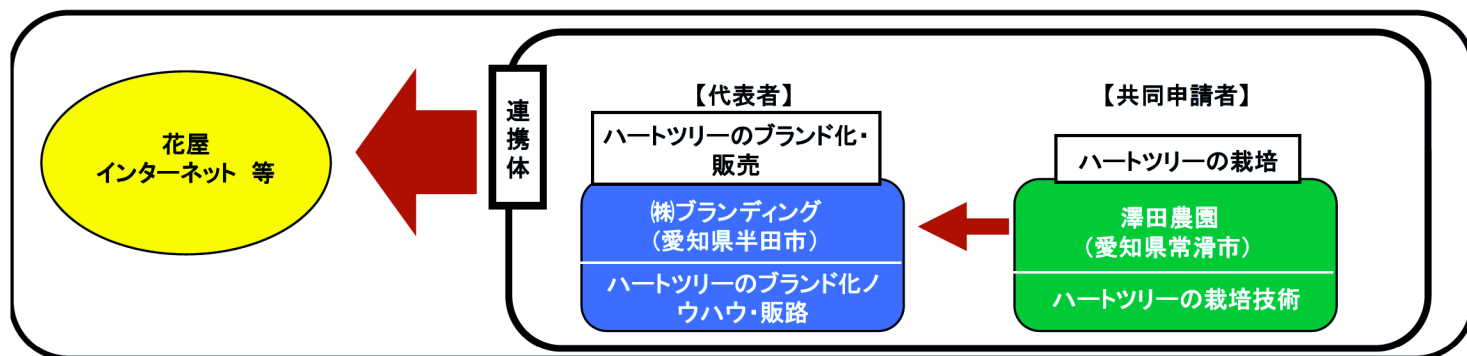
➤ 連携の経緯

花卉の栽培を行っている澤田農園は、10年がかりで「ハリツルマサキ」の品種改良を行い、「赤いハートの実がなる木」として、自社の販路で販売するも、販売戦略に乏しいなどで、低価格での取引を余儀なくされていた。一方、(株)ブランディングは、自社の持つ企業のブランドイメージの構築ノウハウを活かした商品の開発を模索する中、地元の珍しい植物「赤いハートの実がなる木」に着目。両者は、「ハートツリー」を高付加価値のあるブランド商品として販売することで連携事業を開始した。



➤ 連携に当たっての課題や工夫等

PR活動・販路開拓によるブランドの確立が課題。澤田農園は、ハートの実付きを改良するため、低温での栽培などに取り組むと同時に、安定栽培にも取り組む。(株)ブランディングは、商品コンセプト、パッケージデザイン、メディア戦略を含めたブランド化により、これまで主に園芸用品店で販売した商品に付加価値を高め新たなギフト商品として開発・販売に取り組む。



➤ 連携による効果

農林漁業者

5年後、1, 249万円の売上高増加、販売先確保による農業経営の安定化

ハートツリーの栽培量増加により、高い収益性が期待される。

中小企業者

5年後、4, 000万円の売上高増加、ブランド化による高付加価値商品の創造

ブランドエクイティを確立し、高付加価値商品を市場に供給することで、売上増加と収益性の向上が期待される。

➤ 代表企業等の連絡先

企業等名：株式会社ブランディング

TEL：0569-24-8411

E-mail：nobuoka@brand-ing.co.jp

所在地：愛知県半田市宮本町3-217-2 セントラルビル5F

FAX：0569-24-8422

ホームページ：http://brand-ing.co.jp