

さと 里都♥なかいブランド開発支援の採択事業者の実施状況について

(1) 中井町商工振興会

お釜プロジェクト

- ・ ピザ 200 円。秦野産小麦使用。
- ・ 釜の製作依頼が 2 件来ている。受注後の体制づくりが課題である。窓口は商工会とし、プロジェクトで動いていく形をとる予定。
- ・ 女性部はカフェの運営、イベントの協力という形をとる。
- ・ カフェにお釜を制作する方向となった。



(2) 金子製麺

ぼんぼん麺

- ・ イベントでは 350 円／杯で販売。
- ・ 生麺 1 食 200 円、2 食 350 円、乾麺 2 食 350 円で販売。
- ・ 今後味のバリエーションを増やしていく予定。
- ・ 地元飲食店で使って貰うため、今後営業をかける予定。
- ・ 販促ツール（ポスター、チラシ）は完成している。
- ・ 町内の生産者の情報も町から提供を受けた。野菜の仕入れを一括してできる窓口、グループがあるとよい。
- ・ 中井町来訪の動機付けにしたい。または、来訪者に PR して食べて貰うことで口コミで拡

げていくような流れを作れないかと考えている。

- ・ このようなイベントでも、飲食店が連携してポンポン麺を販売するような形になるとよいと思っている。
- ・ 既存取引先である、ヤオマサ、しまむら、マックスバリュで販売する予定である。
- ・ 地粉の使用はハードルが高い。きちんと生産して貰わないといけない。種の管理も含めて。



(3) マルハン食品

生姜の佃煮

- ・ 作ったサンプルは、各方面に配り、意見を聞いているところである。



(4) いさみや

ジェラート

- ・ しょうが、完熟トマトとバジルの2種類を商品化。
- ・ そのほか、金柑、にんじんを試作した。金柑は思いのほか、味が出ておいしい。にんじんはそのまま攪りおろしたもので、あまり味が出なかった。一回蒸かす等の処理を行うなどの工程が必要かもしれない。
- ・ カップ、コーン共に 300 円で販売。
- ・ しょうがは色々な製法を試してみた。しょうがの粒がアクセントになり、味としても完成度が高いと思われる。トマトの方は、そのまま食べてもよいが、例えば肉料理の添え物にするなど、面白い使い方ができると予想している。味は好みに分かれるところである。なので、料理に合わせる方が斬新であると思われる。



(5) みかんマルシェ

みかんを使った加工品

- ・ (パンのくま小屋) みかんぱん 160 円、みかんラスク 340 円。みかんの収穫時期が限られているため、これだけでは継続的にみかん商品を作っていくには限界がある。金子さんはみかん以外にもオレンジ等を生産しており、収穫時期がずれており、また年間を通した供給ができそうなので、原料となるみかん類の確保が課題である。
- ・ (メイシーズ) 清美オレンジのアップサイドダウンケーキ 300 円
- ・ (月島寿司) みかん太巻き

- ・ (川口粉製麺) ミカン麺焼きそば 300 円、ミカン麺 70 円/袋。今回 120 食分のミカン麺を製造した。ミカンジュースは 2 リットル。みかんの香りを感じて貰いたいと思い、塩味とした (ワークショップでの講師の意見も踏まえて)。麺も小麦粉 100% (でんぷんなどのかさましの材料は入っていない) にこだわった。今回の取組の方向性を考える必要がある。お土産物とするのか、飲食店等で使って貰うのか等。飲食店で使って貰い、おいしければ買ってもらうという形もある。これまでみかんマルシェでうどん、ラーメン、パスタ、焼きそばを製造して販売した。まあまあ売れている。原料のみかんを絞るのはやはり手間である。
- ・ (大山きゃらぶき本舗) しらすミカン 150 円、焼きネギ味噌 380 円、みかん味噌 350 円、きゃらぶきみかん 100 円。試食をして貰い、お客様から生の声を聞かせて貰った。みかんの味、香りがすくないという意見が出た。しらすミカン (しらす+マーマレード) が意外に好評だった。これまでにない商品を作りたいと思い、試行錯誤した。色々なアイデアを出したが、調べると既存商品がある場合も多かった。みかんの味、香りを出したいと思って試作したが、どのタイミングでみかんを入れるかがまだ回答が出ていない。
- ・ 伊勢原の JA 直売所では、すでにみかん味噌、焼きネギ味噌を置いているが、まずまずの売れ行きである。



(6) 子育ての輪 Lei

アロマオイル・芳香蒸留水、お野菜粘土

- ・ 試作品のレベルなので、数量を多く持って来れなかった。
- ・ みかんの芳香蒸留水は評価が高く、すぐに売れてしまった。単価 3,000 円でも売れた。
- ・ 商品だけでは売れないと思っていたが、商品単体でのニーズもあるように思われる。
- ・ 整備された拠点で売ってみた感触で今後の販売方法等を検討したい。
- ・ お野菜粘土はまだ製品になるまでに至っていない。継続して改良が必要である。



(7) 総評

①評価点

- ・ 採択後あまり時間がない中で、各採択事業者の頑張りである程度の商品開発の取組が進んだことは大変評価される。
- ・ 既に商品として販売し、一定の売上を上げている商品も見られた。

②課題、検討すべき内容

- ・ 売り方、広め方については戦略が立っていない状況が多いように見受けられた。
- ・ 特に売り方については、お土産品とするのか、日常使いの商品とするのか、イベント等での販売に限るのかについて、方向性の整理が必要であるとする意見が聞かれた。
- ・ 商品の原料となる中井町産の農産物の確保、原料の一次加工等の必要性についての意見が聞かれた。
- ・ 販路は、既存のルート、イベント販売に加え、整備されたブランド拠点での販売が想定され、実際の販売を通したマーケティングの必要性についての意見が聞かれた。