

## 宮城県食料産業クラスター全体協議会による地域食品開発セミナーの開催

～ 食料産業クラスター形成の推進～

### 1 地域食品開発セミナーの開催

#### 1.1. 開催の目的

宮城県は、多彩で豊富な農林水産物に恵まれている。農林水産業と食品製造業、その他の関連産業、大学、試験機関等、産学官の連携によるこれらの地域食材を活かした商品開発を考えるとともに、産学官が一同に会し交流を深める機械を作ることを目的に、2008年11月21日、宮城県食料産業クラスター全体協議会の主催で、地域食品開発セミナーが開催された。

地域食品開発セミナーには、宮城県食料産業クラスター全体協議会関係者、農林水産業関係者、食品関連産業関係者等、約50名が参加した。

#### 1.2. 地域食品開発セミナーの概要

地域食品開発セミナーでは、「地域の資源を活かした新商品開発とマーケティング戦略」と題した有限会社 Tips 取締役社長 尾形 恵子氏の講演、「ラ・フランスを素材とした新商品の開発～ラ・フランスパウダークラスター～」と題した日東ベスト株式会社研究員 滝田 潤氏の事例紹介、およびこれらを踏まえての意見交換が行われた。

また、技術交流コーナーが設けられ、平成19年度のクラスター事業に関するパネル展示や宮城県試験研究機関の成果についてパネル展示が行われた。

さらに地域食品開発セミナー終了後には、参加者相互の意見交換やパートナーシップの構築を目的に、交流会が開催された。

### 2 講演「地域の資源を活かした新商品開発とマーケティング戦略」

有限会社ティップス取締役社長 尾形 恵子氏を講師に迎え、「地域の資源を活かした新商品開発とマーケティング戦略」と題した講演が行われた。

尾形氏は、地域性を入れて地域色を出し、地域の素材を使って他地域との差別化を図ることにより、有利販売が可能になると述べた。また、遠くから来る観光客は伝統食や地域食を求めているのに対し、地元客は地場産素材の創作料理を好む傾向があるといった事例を出し、「誰に売なのか」を明確にすることが必要であるとした。さらに、マーケティングについて、消費者の生活を維持したい、不安を解消したいというのが市場開発のひとつのコンセプトであると主張し、消費者が素性の明らかな地域の食材、地域企業の加工品を求めていることを指摘し

た。

そして、異業種とのコラボレーションによるマーケティングの有効性についても述べた。講演では尾形氏が顧客として利用したビジネスホテルで実際に体験した、ビジネスホテルと食品製造業、または農業とのコラボレーションの事例を紹介した。前者の事例では、ビジネスマンをターゲットとした健康食品をPRするために、ビジネスホテルとコラボレーションし、宿泊客に健康食品を無料配布し効果を挙げていた。後者では、ビジネスホテルのフロントでカップ入りのさくらんぼを宿泊客に手渡すのであるが、そのカップの中に観光さくらんぼ園のDMが入っており、土産物としてそのさくらんぼ園のさくらんぼを買って帰ってもらおうという取組みである。



宮城県食料産業クラスター全体協議会  
会長浅見 紀夫氏による挨拶



有限会社ティップス取締役社長 尾形 恵子氏（左）  
会場と意見を交わしながら講演が行われた

尾形氏は、自らが顧客として何らかのサービスを受けるときも、マーケティングの視点から観察することの必要性を述べた。

さらに、食料産業クラスター事業のように複数企業が集まってプロモーションを行うと、マスコミから取材してもらい易いことを指摘した。そして、一カ所から取材を受けると連鎖反应的に取材してもらえるとした。そのため、複数企業が連携した場合はプレスリリースをしっかりと流すことが必要であると述べた。

### 3 事例紹介「ラ・フランスを素材とした新商品の開発～ラ・フランスパウダークラスター～」

山形県・日東ベスト株式会社研究員 滝田 潤氏により、「ラ・フランスを素材とした新商品の開発～ラ・フランスパウダークラスター～」と題し、日東ベスト株式会社をコア企業とした連携による商品開発の事例紹介がなされた<sup>1</sup>。

2001年、ラ・フランスの持つ機能性に着目し、複数企業が連携し、ラ・フランスパウダーの開発が始まった。しかし、特定保健用食品や健康食品として地方の食品製造業が売り出すのはコストの面から厳しく、2005年、ラ・フランスパウダーの付加価値を機能性から香りに転換した。そして2006年、「ラ・フランスパウダークラスター」として食料産業クラスター事業に参加し、ラ・フランスパウダーが完成する。

完成したラ・フランスパウダーは、1kg5,000円で販売された。完成当初（2006年）食料産業クラスター事業の一環で行われた「やまがたニュースィーツコンテスト」の入賞者<sup>2</sup>にしか販売しなかった。翌2007年には、山形県内の菓子メーカーにのみ販売し、その販売数量は250kgであった。山形県外のメーカーにもラ・フランスパウダーを販売し始めたのは、2008年になってからである。現在では大手菓子メーカーやホテルにも販売している。さらに、自社製品として「ラ・フランスロールケーキ」を開発した<sup>3</sup>。

滝田氏は「ラ・フランスパウダー」の商品開発に携わった経験から、新たな食品開発に必要な要因について以下のように述べた。まず、新たな食品開発は自社だけでは厳しく、外部機関や官の支援の必要性を指摘した。さらに、マーケティングや流通・販売の重要性も指摘した。

<sup>1</sup>日東ベスト株式会社をコア企業とした食料産業クラスター事業への取り組みについての詳細は、食料産業クラスター～関連情報（ルポ）～「山形県「ラ・フランスパウダークラスター」「さくらんぼパウダークラスター」の推進概況～日東ベスト株式会社の取り組み～」を参照。

<sup>2</sup>「やまがたニュースィーツコンテスト」には約20社、35品の出品があり、そのうち5社が入賞した。

<sup>3</sup>「ラ・フランスロールケーキ」は、平成20年度優良ふるさと食品中央コンクールの新技術開発部門で総合食料局長賞を受賞した。1本250g入り1,200円である。セミナー参加者に試食が振る舞われ、アンケートが実施された。



日東ベスト株式会社研究員 滝田 潤氏



意見交換・会場

### 4 意見交換

尾形氏が講演および事例紹介について要点をまとめ、まず尾形氏から滝田氏に質問がなされた。さらに会場からも質問が寄せられ、活発な意見交換がなされた。会場の関心は、戦略の転換とマーケティング戦略に関するものが中心であった。これらについて、日東ベストの事例をもとに意見交換がなされた。

戦略の転換については、当初ラ・フランスの機能性に着目して開発されたラ・フランスパウダーが、その付加価値を香りに転換したことについて、その意図と、それが可能であった理由について、関心が高かった。この点については、付加価値を機能性から香りに転換することによって、ユーザーの裾野が広がるということが理由として挙げられた。そして社内でのプロジェクトの体制が整っていたため、戦略の転換が可能であったとされた。

ラ・フランスパウダーの販売の範囲をコンテスト入賞者、山形県内のメーカー、山形県外のメーカーというように段階的に拡大していった点についても強い関心が示された。これについて滝田氏は、山形県の事業で開発されたものであるため山形県への「義理立て」と、戦略的

に「じらす」という意図があったと回答した。ラ・フランスパウダーは販売を全国に拡大する以前から数多くのメディアで紹介されていたが、このように「なかなか手に入らない状態」を作り出すことが戦略的に有効であるとされた。

## 5 技術交流コーナー

技術交流コーナーが設けられ、平成 19 年度の食料クラスター事業に関するパネル展示や宮城県試験研究機関の成果についてパネル展示が行われた。

平成 19 年度のクラスター事業に関しては、「モウカ鮫の肉を活用した「鮫の角煮」の開発」、「県産かぼちゃを活用した無添加スイーツの開発」、「アカモク漬の開発」のパネル展示では試食が準備された。また、麺がのびるために試食は準備できなかったが、「アカモク、国産小麦使用白石温麺・うどん・素麺の開発」、「蔵王高原産小麦使用手延べ白石温麺の開発」のパネル展示では、商品が実際に展示された。さらに商品化までは至らなかったが、「秋刀魚由来青色色素、コラーゲンを活用したゼリーの商品開発」についても、その詳細がパネル展示された。

また、宮城県試験研究機関の成果については、産業技術総合センター、農業・園芸総合研究所、古川農業試験場、水産技術総合センター水産加工開発部がパネル展示を行った。パネルの前では活発な質疑応答が見られた。



試食（鮫の角煮）



平成 19 年度食料産業クラスター事業に関する  
パネル展示（アカモク麺）



宮城県試験研究機関の成果に関するパネル展示

### 【お問い合わせ】

宮城県農林水産部食産業振興課

〒980-8570

宮城県仙台市青葉区本町 3 丁目 8 番 1 号

TEL : 022-211-2812

FAX : 022-211-2819

HP : <http://www.pref.miyagi.jp/syokushin/cluster/index.htm>

（文：山形大学農学部 博士研究員 大西 千絵\*）

\*社団法人食品需給研究センター 非常勤研究員