



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

展示会・見本市レポート第44号

発行：全国商工会連合会

編集：(財)日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

地方銀行フードセレクション2009[]

地方から新しい「食」の風

会期	2009年11月26日(木)
会場	東京ビッグサイト
主催	地方銀行フードセレクション実行委員会 北海道銀行、七十七銀行、群馬銀行、常陽銀行、千葉銀行、横浜銀行、第四銀行、山梨中央銀行、八十二銀行、北陸銀行、静岡銀行、大垣共立銀行、広島銀行、伊予銀行、宮崎銀行
特別協力	サッポロビール、JTB法人東京、サントリーピア&スピリッツ 等
後援	農林水産省、経済産業省、日本政策金融公庫、北海道、宮城県、茨城県、群馬県、千葉県、神奈川県、新潟県、富山県、石川県、福井県、山梨県、長野県、静岡県、岐阜県、愛知県、広島県、愛媛県、宮崎県
事務局	(http://www.food-selection.com/)



発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財)日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

ブース細見

自社ブランド「ます寿し」の首都圏市場開拓

出 展 目 的 : 首都圏の販路開拓

代表商品の価格: 「幻 ますの寿し」(1枚・500g) = 1,800円(税込み)

「北陸銀行」富山県立山町のあるぺん村 (<http://www.alpenmura.co.jp>) は、自社ブランド「寿し工房大辻」のます寿しで首都圏市場を開拓する。

同社は、家業の畳店が機械化の波に押されたため、事業転換しようと立山黒部アルペンルートにドライブイン「立山あるぺん村」を開業したのが始まり。これを足がかりに黒部アルペン村、国民宿舎の指定管理者、空港の売店、直営小売店など、観光業を中心に事業を拡大してきた。

同社が力を入れているのが、寿し工房大辻のます寿しの販売だ。県内外でのイベントや物産展で観光客の誘致を兼ねて首都圏の販路を開拓している。

P B 商品や人気商材の提案も行なう。



「甘ざけ」など新商品の開発に活路

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格: 「アイスにかけるしょうゆ」(150ml) = 578円(税込み)

「北陸銀行」金沢市のヤマト醤油味噌 (<http://www.yamato-soysauce-miso.co.jp>) は、醤油・味噌と加工食品の販路を開拓。

同社は創業100周年を迎えた醤油と味噌のメーカー。4代目の山本晴一社長は、商品開発に熱心なアイデア社長。1年前に玄米を使った飲料の「甘ざけ」や、アイスクリームやお餅のワッフルにかける醤油を商品化している。地域資源活用プログラムの認定企業に指定されるなど、新商品の開発や販路開拓に国の支援を活用してきた。

食品の殺菌・保存技術に優れているのが強み。販売は直販のほか、オーガニック専門店に出荷しているが、さらなる販路の強化が今後の課題となっている。

脂肪分少ない大豆を使った豆腐の販路開拓

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:「ざる豆腐」(400g) = 500円(税込み)

「群馬銀行」群馬県の尾瀬ドーフ (<http://www5.kannet.ne.jp/~ozedofu/>) は、特産品である「大白大豆」100%の豆腐の販路を開拓。

同社の豆腐は、生産量が激減していた片品村特産品の大白大豆を、村興しの一環として13年かけて復活し豆腐に商品化したもの。

大白大豆は甘みが強くて脂肪分が少ないのが特徴で、大豆のまま出荷するほか、豆腐と味噌、醤油、納豆などの加工食品として、群馬県内で販売している。

自社農場で無農薬栽培したり、地元の農家90戸と契約栽培して需要増にえている。

2008年12月に農商工連携事業に認定され、「おからの出ない豆腐作りプロジェクト」をスタートさせた。千明市旺社長は「日本一の豆腐を目指す」と意欲を燃やす。



自然薯パウダーの販売ルート開拓

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:自然薯パウダー「胞山なんだもんだ」(5袋×3g) = 600円(税別)

「大垣銀行」岐阜県恵那市の東野 (<http://www.e-higashino.com/>) は、「ふるさと農業東野」(屋号)の加工食品「自然薯パウダー」の販路を開拓。

建設業を営むかたわら、三陸の里山の荒廃地を見かねて1年前に自然薯に着目。フリーズドライ加工し、パウダーにした。粘り強いのが特徴で、とろろ芋としてだけではなく、お好み焼きや天ぷら、和洋菓子の素材の一つに使えば、さっぱり・ふっくら仕上がるという。

とくに介護用補助食の材料として使うと、食べ易くなるという。また、米粉や米との相性が良いので、加工食品メーカーや介護食品メーカーへの原料供給を期待している。現在、直販以外の販売ルートは確立していない。

お餅と和菓子の販路を開拓

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「新潟黄金もち」(500g) = 約780円(税込み)

「大垣銀行」新潟県上越市の和饅 (<http://www.e-omochi.com>) は、お餅と和菓子の販路を開拓。

1927年に創業した餅の製造・販売会社。餅と地元のブランド米、雑穀を販売しているほか、和菓子などの加工食品にも事業展開。2009年6月に東京に第1号の販売店を開設する。もち米は北海道、富山、岐阜そして地元新潟から上質米を仕入れている。

伝統の「杵つき・伸し餅製法」にこだわり、スーパーマーケット、量販店などと直接取引する。ネットショップでの販売が、今後の検討課題だという。

