

2019 年度 十勝ものづくり総合支援補助金 活用事例集

2019 年度十勝ものづくり総合支援補助金に採択された事業者の
事業実施報告から編集しました。

【紹介企業】

有限会社十勝スロウフード(代表者 藤田 恵):清水町
有限会社ベルセゾンファーム(代表者 折笠 健):幕別町
株式会社土谷特殊農機具製作所(代表者 土谷 紀明):帯広市
前田農産食品株式会社(代表者 前田 茂雄):本別町
株式会社ヤマオ(代表者 板橋 衛):芽室町
佐藤農園(代表者 佐藤 浩史):清水町

2020 年度 12 月

公益財団法人とかち財団

有限会社十勝スロウフード(代表者 藤田 恵):清水町

<事業区分>新製品・新技術・新サービス開発

<事業名>食肉(内臓肉も含む)主に十勝産牛肉を原料とした
肉醤油の製造、並びに派生商品の開発と販売事業



<取組みのきっかけ>

十勝地域は国内でも有数の牛肉生産地域ですが、食肉製造によって生じる端肉や内臓肉はハンバーグやソーセージなどの加工に活用される以外、利用価値が低く廃棄されることも多いのが現状です。これらの低利用部位や未利用部位には少なからず赤身肉も付着しており、そのたんばく質を利用して付加価値の高い商品を作り、未利用資源の有効活用を図りたいと考えていました。このモデルが構築できれば、自社だけでなく食肉加工業全体が抱える廃棄物低減、利益率向上などの課題に貢献できると考えました。

<取組みの内容>

平成 25 年度に帯広信用金庫が帯広畜産大学、(公財)とかち財団と「十勝晴れ」の酒粕を活用した牛醤油の開発について共同研究をした成果を紹介されていたので、この技術を活用し、改めて自社原料での牛醤油開発を行い、末端商品だけでなく他の自社製品の調味にも利用できる新商品の開発を目指しました。

<取組みの成果>

赤身肉の端材のみを使用した「牛肉醤油(ノーマルスモーク)」、赤身肉の端材とレバーを使用した「牛肉醤油(レバースモーク)」の2種類を試作しました。これらの試作品は原料に「十勝晴れ」の酒粕、道産米の米麴を用い、北海道産原料比率を80%以上としており、北海道のブランドイメージの付与を意識しました。2019年11月25日に開催された「十勝ドリームマップ会議 in 東京」にて試作品を評価いただいた結果、概ね好評で価格やパッケージ次第では取引可能との回答をいただき、販売に向けて多くの意見をいただきました。これを踏まえ、パッケージやボトルデザインを外注し、自社既存品と統一感があり、大豆醤油と異なるイメージを表現したデザインが完成しました。

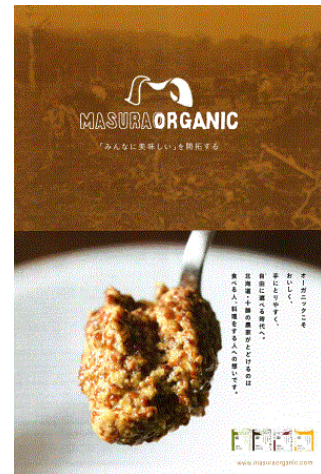
<現在の進捗状況と今後の展望>

牛醤油製造のノウハウを修得することができましたので、本製造に向けて2020年2月に製造工場新設の予定でしたが、新型コロナウイルスの影響もあり10月に完成しました。その間、既存施設内で原材料の見直し、製造工程の再検討を行ない、商品をブラッシュアップしました。今後は製造設備が整い次第、製造を開始する予定です。開発した牛醤油は末端商品のほか、牛とろ丼のたれや牛とろ刺しの専用たれなどへの活用によりストーリー性を付与する商品開発を進めたいと思います。また、十勝や北海道をアピールできる焼肉のたれやドレッシングなどへの展開も目指します。

有限会社ベルセゾンファーム(代表者 折笠 健):幕別町

<事業区分>販路開拓(国内外)

<事業名>幕別町の有機農産物を用いた有機 JAS 認証
加工食品の開発・製造販売事業



<取組みのきっかけ>

これからの消費者ニーズとして、食の多様性やインバウンド需要に対応したオーガニック食品の要望が高まっており、家庭の食卓に欠かせない調味料や日配品を供給することが重要な取組み課題と認識していました。このため、マスタードやマヨネーズ、豆のドライパック製品などを開発することとし、日本を代表するオーガニックブランドへ成長させたいと考えました。

<取組みの内容>

開発する商品9種類を統一されたパッケージデザインでブランディングするため、外部の力を借り、ブランドコンセプトの確立、ロゴ・パッケージデザイン開発、パンフレットやWEBなどの商材開発に取り組みました。

<取組みの成果>

ブランドコンセプトを「“みんなに美味しい”を開拓する」に決定しました。これに基づき、ブランド名「MASURA ORGANIC」(ますらオーガニック)の9商品群のロゴやパッケージデザインを完成させました。また、各商品のPR商材とWEBデザインを製作しました。これにより、十勝から全国へ発信できるオーガニックブランドが構築され、付加価値化された商品の販売準備と更なる商品群の追加に対応できる体制が整いました。



<現在の進捗状況と今後の展望>

2020年3月に加工工場を新設、2021年度4月以降に稼働予定。新設工場はHACCP対応や有機JAS加工場の認証(取得済)に対応しており、顧客に信頼される商品を届ける体制を整えました。今後は自社農産物だけでなく、道内のオーガニック生産者とも積極的にコラボし日本のオーガニック業界のさらなる発展、顧客のニーズに対応しこれからの販路を広げたいと考えてます。

株式会社土谷特殊農機具製作所(代表者 土谷 紀明):帯広市
＜事業区分＞販路開拓(国内外)
＜事業名＞アイスシェルトーのモンゴル国内販売促進事業



＜取組みのきっかけ＞

「アイスシェルトー（低温貯蔵庫）」は氷冷熱を利用した省エネ型の低温貯蔵システムで、これを導入することで生鮮品の流通円滑化や効率化、付加価値の向上が可能です。このシステムの販路開拓では、2017年度に JICA の海外支援展開事業調査を実施し、モンゴル国内におけるニーズや課題調査を行い、コールドチェーンが未整備で都市部への新鮮な食料供給が制限されるという課題を把握していました。今般、国内経済の回復や食の安全性への関心の高まりを受け、改めてアイスシェルトーの輸出を検討したいと考えました。

＜取組みの内容＞

モンゴル国内での販路を開拓するため、現地に協力者を求めてアイスシェルトーを設置し、視察見学会を実施しました。また、8月に開催された「JAPAN festival in Mongolia 2019」への出展、独自主催の紹介セミナー、個別商談会を実施しました。

＜取組みの成果＞

「JAPAN festival in Mongolia」には 8,000 名の来場者があり、そのうちブース来場者に 38 冊のパンフレットを配布できました。視察見学会では合計 3 日間計 4 回開催し、42 名の参加者を得ました。紹介セミナーでは会場が満席となる 126 名の参加者を得ました。商談会では事前申込み者が多数となり、滞在期間中に日程調整ができた 34 者と面談することができました。本取組みにより、モンゴル国ユーザーの関心の高まりが伺え、今後の販売促進の基礎となる情報や顧客対象者、協力者を得ることができました。これらの活動を基に、現地事業者をビジネスパートナーとしたビジネスモデルの立案を行いました。



＜現在の進捗状況と今後の展望＞

本取組みで設置したアイスシェルトーは、現地協力者とともに視察見学会が可能な PR 施設として、運用しています。IT の活用で遠隔地からのデジタルデータ取得も実施しており、モンゴル国内でのシステム運用の知見を蓄積しています。本事業により、モンゴル国内に確かな市場性を確認しましたので、立案したビジネスモデルに基づき、輸出の事業化に取り組んでいきます。

前田農産食品株式会社(代表者 前田 茂雄):本別町

<事業区分>新製品・新技術・新サービス開発

<事業名>人も畑も健康に！北海道十勝ひまわりシードプロジェクト



<取組みのきっかけ>

入植から120年を迎え、農閑期の仕事創出のため日本初となる電子レンジ専用ポップコーン「十勝ポップコーン」を販売しています。ひまわりは2018年から新たな輪作物として栽培を開始していますが、緑肥や観光迷路としての活用だけでなく、食用ひまわり種子の用途開発を行うことで、農閑期の新たな仕事創出に取り組みたいと考えました。

<取組みの内容>

ひまわり種子は脱穀して乾燥選別を行う必要があるため、新たに製造機械を導入し、食用ひまわり種子の開発を行いました。また、ひまわり種子の用途開発としてパン・菓子類への利用を提案し、道内外のパン屋さんに「ひまわりパン」の試作を依頼して評価をいただくとともに、商談会への出展や取引先訪問によるマーケティング調査を行いました。さらにPR動画とホームページといった商材開発に取り組みました。

<取組みの成果>

製造機械の導入が遅れスケジュールが大幅に狂いましたが、焙煎条件も含め一連の製造工程確立に目途が立ちました。試作したひまわり種子を道内外のパン屋さんなど7事業所に提供し、「ひまわりパン」の試作評価をいただいた結果、香ばしくて食べやすく、原料としても割れが少なく見た目が良いと好評でした。また、2020年2月に東京と大阪で開催された北洋銀行・帯広信用金庫主催の「インフォメーションバザール（食の大商談会）」に出店した結果、東京で70社、大阪で138社と名刺交換を行い、国内商品が少ないこともあり差別化が可能との感触を得ました。商談会後に取引先パン屋さん13事業所を訪問し、ヒアリング調査を行った結果、全てのパン屋さんから商品化された際には使ってみようとの回答を得ました。



<現在の進捗状況と今後の展望>

2020年度から地元十勝管内およびお得意先への販売を順次開始し、既に在庫の販売が終了しました。同時に需要量を予測して作付面積に反映させ、開発したPR動画やホームページを活用して販路開拓を行っています。本取組みにより、農閑期の雇用維持と6次化による付加価値化を目指したいと思います。

株式会社ヤマオ(代表者 板橋 衛):芽室町

<事業区分>新製品・新技術・新サービス開発

<事業名>ヤマオワサビの品質及び生産性向上



<取組みのきっかけ>

平成30年～令和元年度に（公財）とかち財団が添加物を使用しない山ワサビの流通における開封後の辛み減少を抑制する手法を開発しました。この技術移転を受け、ヤマオワサビの品質向上を目指しましたが、その技術を十分に生かすためには、従来の製造工程では難しく、製造機械に起因する要因の解決が必要と考えられました。しかし、市販の製造機械ではこれを解決することが難しく、独自の機械開発を行えないかと考えました。

<取組みの内容>

現行機械の課題はすりおろし工程でのすり目が粗く食感に難があり、すりおろし時に発生する熱で変色や風味抜けが生じることでした。また、充填包装に時間がかかり風味や色調の維持が困難でした。これらの課題を解決するため、すりおろし機の改良と充填機の導入により技術移転成果となる新商品の開発と生産性の向上を目指しました。

<取組みの成果>

ベースとなるすりおろし機を導入し、根茎を固定する治具の開発やすりおろし面への鮫皮の導入、目詰まり対策、インバーター制御による発生熱抑制などを実現し、課題を解決しました。これにより職人が手で丁寧なすりおろす作業を再現することに成功し、開封時品質、開封後品質の両方が向上した3種類の商品開発に成功しました。また、充填機の導入との相乗効果で生産性が従来に比べ10～20倍に向上しました。



<現在の進捗状況と今後の展望>

すりおろし機の改良はデモ機に近い状態であり、現在も改良に取り組んでいます。これにより、さらに生産性と食味・食感を向上できる予定です。生産性向上により量産化の可能性が見えたことから、シンガポールや英国などへの海外輸出にも取り組んでおり、販路開拓とブランディングに注力していきたいと思っております。

佐藤農園(代表者 佐藤 浩史):清水町

<事業区分>新製品・新技術・新サービス開発

<事業名>十勝産ジャガイモを使用した
「オン・ザ・ポテト」の移動販売事業



<取組みのきっかけ>

これまで、当園で生産された農産物は直接消費者に提供されることがなく、もっと消費者に当園を知ってもらいたいと考えてきました。このため、トルコなどに見られるベイクドポテトにヒントを得て、当園のジャガイモを使用したファーストフード商品を開発し、移動販売することで知名度向上と農閑期の仕事創出に挑戦したいと考えました。

<取組みの内容>

ジャガイモ調理品「オン・ザ・ポテト」を複数メニュー開発するとともに、移動販売するためのキッチントレーラーを製作して、移動販売の機動性を活かした観光地やイベントでの販売を目指しました。

<取組みの成果>

外部アドバイザーに助力をいただきながら、4種類の「オン・ザ・ポテト」(チーズ、ミートソース、ベーコン、カレー)を開発しました。キッチントレーラーは商品の調理工程に基づき作業動線を考慮して、ベース車両に必要機材を設置できるよう設計して製作し、店舗名を「farmer's kitchen The Day」としました。2019年12月から2020年2月にかけて実際に試験販売を帯広競馬場、TSUTAYA、とかちプラザ前(ふんわりまるしぇ)で計7回実施し、調理オペレーションや消費者の反応を確認しました。この結果、消費者の待ち時間短縮や商品サイズの見直し、売れ筋メニューの必要性、テイクアウトへの対応など多くの改善点を発見しましたが、少ない機会にもかかわらずリピーターも見られ、今後の事業化へ向けて大きな励みとなりました。



<現在の進捗状況と今後の展望>

試験販売にて得られた多くの課題を改善し、2年後の事業化を目指して活動を行う予定です。可能な限り当園および地元の原材料を使用し、消費者に安全安心な商品を提供したいと思います。これにより当園の知名度向上や農閑期の仕事創出による経営改善、なにより十勝産農産物のすばらしさを発信できればと思っています。