

売上拡大  
13



## 一般的な白ねぎの3倍以上のうま味をもつ 「雪下白ねぎ」の加工食品開発で事業を活性化

売上拡大

富山県

農業・漁業・林業

～20人

### アイエッチファーム 株式会社

五十嵐 明(いがらし あきら) 076-435-2370

〒930-2205 富山県富山市金山新東265

#### 事業者概要

平成25年創業。白ねぎ生産に特化した農業を営む。環境にやさしく、安全を確保した生産を行っており、平成30年に富山県で初めて「ねぎ」のJ-GAP (Japan Good Agricultural Practice: 日本より良い農業のやり方) の認証を取得。さらに、令和2年にはASIA-GAPの認証を取得した。冬期でも露地栽培を行い、甘みのある白ねぎを生産。富山市内の直売所やスーパーマーケットなどで販売している。

#### 01 | 相談のきっかけ

認知度アップに  
向けた新規販路拡大

#### 02 | 現状分析・課題把握

商品力強化と  
ブランド化

#### 03 | 解決策の提案・実施

連携による  
総合的支援

#### 04 | 支援の成果

レストランや  
駅弁売場で採用

#### 01 | 加工食品の開発をきっかけにブランド化と売上拡大を目指したい

同社は創業以来白ねぎに特化した生産を行ってきたが、平成29年度の「富山県農商工連携ファンド事業」に同社が採択されたことを契機に、「雪下白ねぎ」のうま味を生かした「おかずみそ」と「万能たれ」といった加工食品を開発。安全で環境にやさしい栽培で収穫した「白ねぎ」の認知度アップのため、農産物直売所やこだわり商品を取り扱うスーパーなどで販売。売上拡大や収益向上を目指して進めてきたが、さらなる小売用商品のプロモーションや、業務用商品としての新規販路拡大が課題となり、当拠点への相談に至った。

#### 02 | 商品コンセプトの明確化による販路開拓とプロモーションが課題

「富山県農商工連携ファンド事業」で開発した「おかずみそ」と「万能たれ」は、おいしく完成度が高いものの、明確な商品コンセプトがなく、顧客ターゲットへの効果的な販売戦略が課題であった。また、現状、商品ラインアップが2種類のみで訴求力が弱く、ラインアップ追加の必要性があると判断した。展示会や商談会などに積極的に参加してはいるものの、思うように活用できておらず、また、商品のブランド化にあたっては、独自のロゴマークや、開発した商品の商標登録など、知的財産に関する支援が必要だった。

#### 03 | 商品力の強化と広報活動、新商品の商標登録を実施

富山食品研究所の支援により「雪下白ねぎ」のうま味成分が一般的な白ねぎと比べ3倍以上であることがわかった。これを踏まえ、商品の特長や物語性、ニーズ・ベネフィットなどを整理して、商品コンセプトの具体化を行い、新商品「白ねぎばん酢ドレッシング」を開発し、商品力の強化を図った。当拠点のデザイナーCOも加わり、キャッチコピーや写真構成などパンフレット作成支援を行い、展示会や商談会の有効活用に関するアドバイスを実施。また、新商品の商標である「ばん de ドレ」の商標登録においては、富山県知財総合支援窓口と連携して支援を実施。

#### 04 | 新商品開発や商品力強化により売上と問合せが増加

販路開拓支援により、こだわり商品を取り扱うスーパーや食品企業への売上が支援前に比べて50%以上増加。昨年は、コロナ禍で業務用商品の売上が伸び悩んだが、今年は、「おかずみそ」がおにぎりの具材に採用され、富山駅構内の弁当売場などで販売されたことにより認知度が向上。また、県内のレストランから「ばん de ドレ」を、業務用商品として採用していただいた。地元のテレビや情報誌などでも取り上げられ、今年度は新たにセット商品のカタログ販売などの打診も寄せられている。



白ねぎの圃場



雪の季節のねぎ栽培

#### 支援のポイント

「うま味が多く安全な白ねぎ商品を多くの人に味わってもらいたい」との相談者の思いを実現するには、まず商品力の強化とブランド化が重要であると伝えました。うま味の根拠となる栄養成分分析や、新商品の商標登録には県の専門機関と連携したり、複数のCOによる専門性を活かした支援など、当拠点のネットワークを活かした総合的な「面での支援」を意識しました。

相談者の  
声

当初は新規販路開拓に関するアドバイスのみを考えていましたが、商品コンセプトの策定から新アイテムの開発、食品表示、デザイン、販路開拓、商標登録まで一連のご支援をいただき、白ねぎ商品の売上が伸びています。今後は、業務用商品の販路開拓のほか、カットねぎなどの自社製造商品の開発などにも取り組みながら、売上向上を図っていきます。

