

新事業展開の成果事例集

新連携・地域資源・農商工等連携の事例を紹介

平成24年3月13日

北海道経済産業局
産業部新事業促進室

(本発表資料のお問い合わせ先)
経済産業省 北海道経済産業局
産業部中小企業課新事業促進室
担当: 佐々木、清野、田北
電話: 011-709-2311(内線2579)
011-756-6718(直通)
FAX: 011-709-1786
E-mail: hokkaido-shinjigyo@meti.go.jp

はじめに

北海道経済産業局では、中小企業の新たな事業活動の促進を通じた地域活性化を図ることを目的に、中小企業新事業活動促進法に基づく「新連携事業」の認定、中小企業地域資源活用促進法に基づく「地域資源活用事業」の認定、農商工等連携促進法に基づく「農商工等連携事業」の認定を行うとともに、中小企業基盤整備機構北海道支部等の関係機関と連携して各種支援メニューにより中小企業の新事業展開を支援しています。

これまでに、北海道内では新連携事業を56件(全国788件)、地域資源活用事業を84件(全国993件)、農商工等連携事業を35件(全国505件)認定しており、この3つの事業(以下、3事業とします)の認定件数の合計は175件と都道府県別で見ると全国で最も多いことから、北海道は本制度による支援のニーズの高い地域と言えます。

そこで、今後新事業展開を進めようと考えている中小企業の方々の参考資料として、これまで認定した事業計画の中から10事業を抽出し、「取組のポイント」を紹介する事例集を作成しました。

当局としては、本事例集をきっかけに3事業を活用した新たな事業が創出され、また北海道経済の活性化に繋がることを期待しています。

目次

1. 3事業の支援制度の概要	1
2. 認定事業の特徴	2
3. 認定事業の課題	3
4. 事例		
①木製窓の首都圏販路拡大に成功	【飯田ウッドワークシステム(株)】 4
②最先端研究分野で海外展開	【コアックス(株)池田工場】 5
③水産加工技術を応用して食品加工分野へ進出	【(株)タイヨー製作所】 6
④無香でも有効、自然に優しい消臭液が完成	【(株)環境ダイゼン】 7
⑤道産農産物からスキンケア商品が誕生	【(株)アビスアル・ジャパン】 8
⑥士別産サフォークめん羊を全国に発信	【かわにしの丘しずお農場(株)】 9
⑦室蘭発「うずらのプリン」を全国へ	【(株)室蘭うずら園】 10
⑧生食用スイートコーンの自動収穫機を開発	【オサダ農機(株)】 11
⑨洋食屋さんのトマトケチャップが全国デビュー	【若松 信宏】 12
⑩地域ブランド商品の開発と販路開拓	【(株)中央食鶏】 13

1. 3事業の支援制度の概要

○新連携事業、地域資源活用事業、農商工等連携事業の認定により、商品の試作開発及び販路開拓に係る補助金や、運転資金・設備資金の調達のための低利融資などの支援メニューが活用できる。また、中小企業基盤整備機構北海道支部に設置した「地域活性化支援事務局」による事業化までの一貫したハンズオン支援が受けられる。

地域活性化支援事務局(中小企業基盤整備機構北海道支部)

3事業による新事業展開にあたって、「認定申請書の作成」「ビジネスプラン」「販売戦略」「資金計画」などの各種課題について、きめ細かいアドバイスを実施するとともに、事業計画期間中の「コンサルティング」や「販路開拓支援」等のフォローアップを実施。



新連携事業(H17～)

異分野の中小企業等が連携し、1社ではできなかった新商品・新サービスの開発・販売等を行う取組を支援。



地域資源活用事業(H19～)

中小企業等が地域資源を活用し域外市場を狙った新商品等の開発・事業化や、地域資源の高付加価値化・ブランド化等の取組を支援。



農商工等連携事業(H20～)

中小企業等が農林漁業者と連携して行う新商品開発等の取組を支援。

事業計画作成・申請

(経済産業局等)
国の認定

試作品開発／展示会出展等
設備投資／生産・販売・需要開拓

事業化の達成

支援メニュー

新事業活動促進支援補助金

新商品・新サービスの開発及びそれに係る試作品の製造、販路開拓にかかる経費を補助。

政府系金融機関による低利融資

設備資金及び運転資金を、政府系金融機関が優遇金利で融資。

中小企業信用保険法の特例

農業改良資金融通法の特例

中小企業投資育成株式会社法の特例

食品流通構造改善促進法の特例

小規模企業等設備導入資金助成法の特例

特許料減免措置



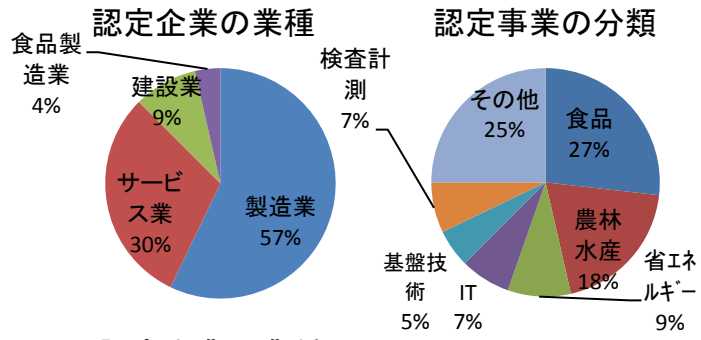
2. 認定事業の特徴

○認定企業の業種のうち最も多いものは食品製造業となっている。
 ○計画されている「新商品、新サービス」のうち最も多いものは食品関連で、全国と比べ高い割合となっている。



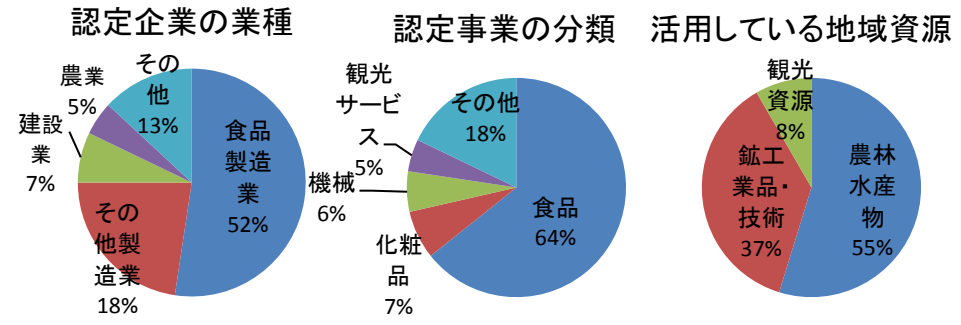
新連携 (認定件数: 56件)

- 認定企業の61%が製造業となっており、次にサービス業が30%と多い。
- 認定事業は食品関連が27% (全国12%)、農林水産関連も18% (全国2%)と多い。



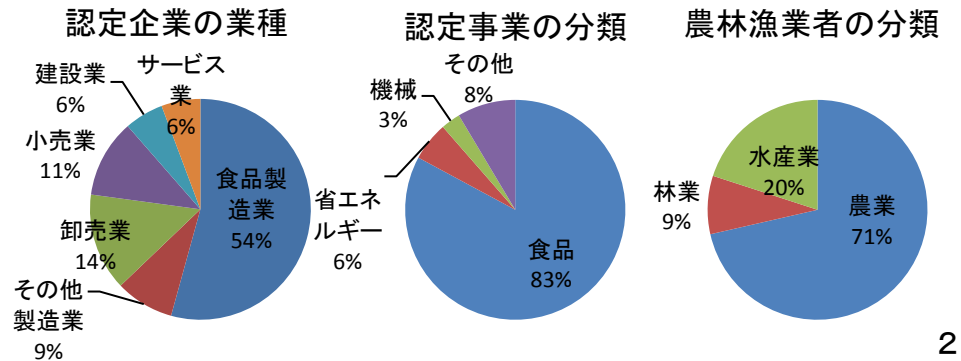
地域資源 (認定件数: 84件)

- 認定企業の70%が製造業となっており、特に食品製造業が52%と多い。
- 活用している地域資源は農林水産物が55% (全国36%)、鉱工業品・技術は37% (全国57%)。
- 認定事業は食品関連が最も多く64% (全国35%)。



農工商連携 (認定件数: 35件)

- 認定企業の63%が製造業となっており、特に食品製造業が54%と多い。
- 連携する1次産業は農業が最も多く71%となっており、農産物を活用した商品開発事業が多い。
- 認定事業は食品関連が最も多く83% (全国77%)。

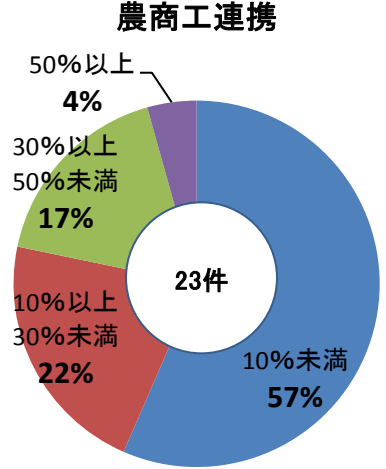
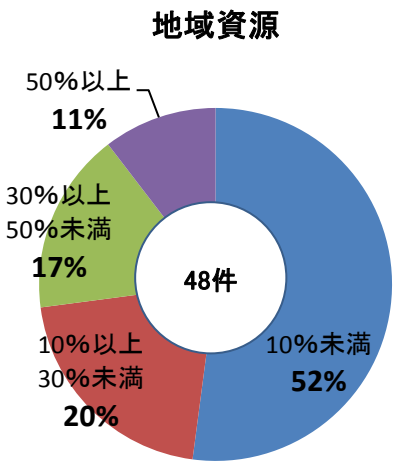
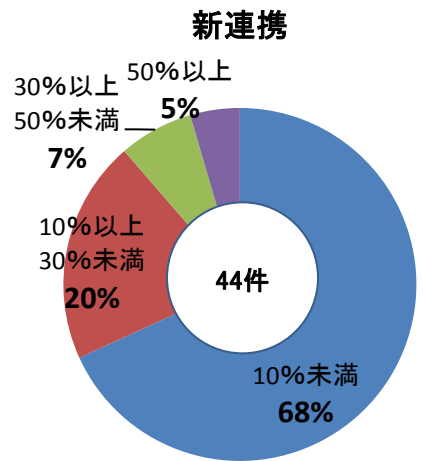


3. 認定事業の課題

- 売上目標額に関しては、達成率が10%に満たない事業が全体の約6割となっており、多くの事業が当初計画に比べ売上が伸びていない。
- 商品開発の際に、ユーザーニーズを捉えきれていないことや、ターゲットが不明確でデザインやパッケージングなどの販売戦略が定まっていないことが主な原因と考えられる。

販売を開始した商品は、認定件数175件のうち115件で、その売上額は累計で約74億円。一部に売上目標を大きく上回っている商品もあるが、この累計売上額は目標額(約657億円)の約11%にとどまっている。

＜販売を開始した商品の売上達成率＞



販売ターゲットとなる消費者を捉えた商品開発と販路開拓が重要であり、次項ではこれら課題を克服して売上が伸びている取組事例を紹介する。

4. 事例①木製窓の首都圏販路拡大に成功

中小企業者: 飯田ウッドワークシステム(株)

[所在地: 札幌市南区真駒内曙町4丁目10-10 設立: 平成12年9月 資本金: 3050万円 従業員数: 17名]

連携企業等: 下川町森林組合(下川町)、マイウッド・ツー(株)(愛知県)、(株)あきない総合研究所(東京都)、(有)コアプランニング(福岡県)

事業計画名: 国産木材・アルミ複合大型カーテンウォールの開発・製造・販売(平成19年2月21日認定)

飯田ウッドワークシステム(株)は、利用価値が低かった国産カラマツ・スギ等の集成材と金属材を独自技術により接合させて、強度と省エネ性に優れた大型カーテンウォール「i-wood screen system」を開発。

高い技術力とデザイン性により公共施設をはじめ医療機関から個人住宅まで幅広く施工。同社が施工した施設や地場産業と連携した生産システムが評価され、国土交通大臣賞や林野庁長官賞を受賞。

ここがポイント!

- 新事業活動促進支援補助金を活用して木製カーテンウォールの試作を行い、強度やデザイン性及び断熱性に優れた木製窓の開発に成功。また、販路拡大を目的に、マーケティング調査のノウハウを持つ企業と連携して首都圏でのセミナーを開催しアンケート調査も行った。
- 地域活性化支援事務局の経営実務者派遣事業を通じて、製造現場の工程管理に関するアドバイスを受け、従来に比べ約2割のコスト削減を実現。
- 国産木材の有効利用と首都圏での需要に対応していくため、スギ資源の豊富な東京都檜原村に林野庁等の補助と政府系金融機関による低利融資を活用して工場を整備し、増産体制を確立。



外観



内観

施工例(研究所)



施工例(診療所)

企業の声

補助金のみならず、専門家派遣等で幅広く支援を頂いた。これらを活用して行なった弊社開催のセミナーやアンケート調査が縁となって、首都圏への事業展開が叶った。弊社の事業活動が順調に遂行できたのも、これら支援のお陰です。

4. 事例②最先端研究分野で海外展開

中小企業者:コアックス(株) 池田工場

[所在地:中川郡池田町西2条10-1-70 設立:昭和49年7月 資本金:1000万円 従業員数:21名]

連携企業等:(株)エー・ティー・アイ(東京都)、(独)旭川工業高等専門学校(旭川市)

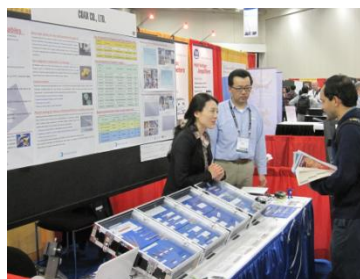
事業計画名:セミリジッドケーブルの極低温分野への応用と高機能化(平成20年7月25日認定)

セミリジッドケーブルは、無線通信分野で広く利用されている同軸ケーブルであるが、近年、その構造や特性が極低温環境の研究において注目され、宇宙、バイオ、医療などの新しい分野で活用される機会が増加。

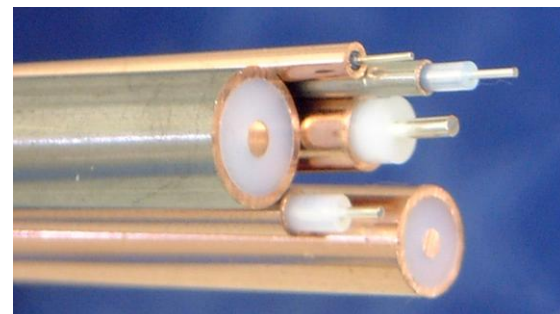
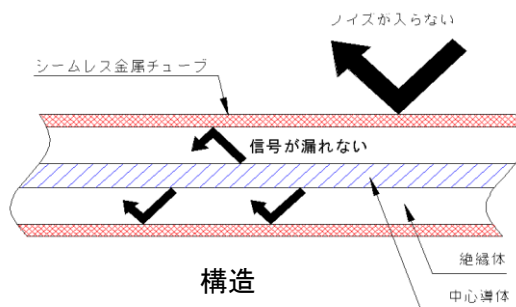
コアックス(株)池田工場は、同軸ケーブルの熱伝導率の計測手法を確立し、極低温環境でのケーブルの性能特性データを計測・蓄積することで、セミリジッドケーブルの新製品開発と高性能化を実現。

ここがポイント!

- 極低温環境におけるケーブルの性能特性である熱伝導率等を提示して販売しているメーカーが少ないため、新事業活動促進支援補助金を活用し、熱伝導率計測設備を導入。
- 計測技術に詳しい旭川工業高等専門学校と協力してケーブルの計測技術を開発し、熱伝導率等のデータを計測・蓄積。
国内外の学会で計測技術と極低温環境での当社製セミリジッドケーブルの性能データを発表。
- セミリジッドケーブルの性能データの提示により、欧米諸国の研究機関や大学等からの注文が増加し、セミリジッドケーブルの売上が同社の売上の3割強を占める。



米国物理学会での展示



様々なセミリジッドケーブル

企業の声

新規事業の事業化には研究・開発・販路等々の多くの問題を解決する必要がありますが、連携機関のノウハウを共有することで、より効率的に事業化を行うことができ、大変大きな成果を得ることができました。新連携で得たブランド力を今後も海外展開に活用していきたいと思っております。

4. 事例③水産加工技術を応用して食品加工分野へ進出

中小企業者:(株)タイヨー製作所

[所在地:北斗市清水川226-10 設立:昭和42年4月 資本金:2500万円 従業員数:56名]

連携企業等:高砂屋産業(株)(千葉県)、美才治真澄(東京都)、(財)函館地域産業振興財団(函館市)

事業計画名:安全で美味しい高品質な食材調製を可能にする新水蒸気加熱処理装置「アクアクッカー」の開発・販売(平成21年7月7日認定)

平成12年度から低圧過熱水蒸気の研究を行い、過熱水蒸気の低温域での加工処理により農産物等食材の栄養価や旨み成分が損なわれず、食品の乾燥や成分変化を抑制するなどの優位性を発見。

(株)タイヨー製作所が水産加工機械分野で培ってきた技術力を活かして、過熱水蒸気中に微細水滴を分散させた「アクアガス」を利用した加工調理機「アクアクッカー」を開発。

ここがポイント!

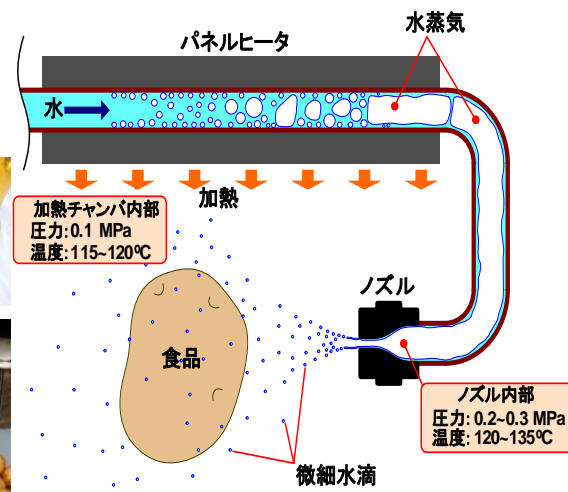
- 新事業活動促進支援補助金を活用し、顧客ニーズに対応した加工調理機の小型化や低コスト化の試作開発を行い製品のラインナップを拡充。
- ターゲットを絞ったセミナー等の実施により、大手食品メーカーとの商談が実現。現在も数社と商談中であり、各社から持ち込まれた食材の調理具合を測定した各種データを提示し、本調理器の優位性を説明することにより販路が順調に拡大。
- フードコーディネーターと連携して、アクアクッカーの特性を活かした調理レシピ集を作成し、加工調理機の優位性をアピールし普及を促進。



アクアクッカー



調理例



アクアガス発生システム

企業の声

新連携事業計画の認定により信用力も付き、また補助金によって試作開発を実施できたことや、外部との連携により新たな市場の開拓ができたことにより、現在、事業が軌道に乗りつつあります。

4. 事例④無香でも有効、自然に優しい消臭液が完成

中小企業者：(株)環境ダイゼン(北見市)

[所在地:北見市端野町3区438-7 設立:平成18年2月 資本金:1000万円 従業員数:6名]

事業計画名:牛尿バイオ活性液を活用した環境浄化液の開発(平成19年10月12日認定)

道立農業・畜産試験場を中心に、北見地域の常呂川における家畜ふん尿による河川の汚染防止対策として、牛尿を無害化し液肥や堆肥として活用するためのシステムを研究し、牛尿バイオ活性液を開発。

(株)環境ダイゼンは、この液体が持つ抗菌消臭機能に着目し、悪臭を発生させる有害菌の増殖を抑え、抗菌活性力を有するバイオ消臭液「きえ〜る」を商品化。現在、大手ホームセンターや大手スーパー、インターネット通販等で販売。

ここがポイント!

- 新事業活動促進支援補助金を活用し、消臭液の有効性、安全性を公的機関(日本赤十字北海道看護大学、帯広畜産大学、北見工業大学等)で検証し、分析データ等を取付したことにより、商品への信頼性が向上。
- 地域活性化支援事務局から販路開拓の支援を受け、調剤薬局やパチンコ店等への販路が順調に拡大。このため、政府系金融機関の低利融資を活用し、生産設備を増強。
- 東日本大震災における被災地の避難所や救護所では、トイレや日常生活から出る悪臭が問題となっていたことから、「きえ〜る」を援助物資として寄贈したところ好評。これをきっかけに、東北沿岸のホームセンターでも商品の取扱いを開始。



「きえ〜る」室内用



製造工程

企業の声

補助金を活用させていただき、消臭力・抗菌力・安全性の検証ができたことで、衣類・肌着等に付着し悪臭を発生する菌にも対応することが判明しました。現在は、当初予定していなかった新タイプの洗濯用消臭剤の開発を進めております。

4. 事例⑤道産農産物からスキンケア商品が誕生

中小企業者：(株)アピサル・ジャパン(札幌市)

〔所在地：札幌市中央区南4条西12丁目1304-4 設立：平成16年5月 資本金：7000万円 従業員数：12名〕

事業計画名：道産農産物を主原料としたスキンケア商品の改良・開発および販路開拓（平成20年10月31日認定）

(株)アピサル・ジャパンは、砂糖の有する保湿性や薬効に着目し、世界で初めて砂糖を主原料としたスキンケア商品を開発し広島県で起業。トレーサビリティが確保できる北海道産の甜菜糖や北見産の和ハッカ等の農産物を活用した新たなスキンケア商品を開発するため、平成21年に本社を札幌市に移転。

シュガースクラブ「シュクレ」とスキンケア商品「シュクレモア」を商品化し、さっぽろ東急百貨店(自社直営店)やホクレン通販、百貨店催事等で販売。

ここがポイント!

- 商品開発や販路開拓は新事業活動促進支援補助金を活用し、経費負担を軽減。また、地域産業資源活用事業計画の認定を受けたことで、商品や企業への信頼性が高まり、販路も順調に拡大。
- 販路開拓は社長一人で行っていたことから、営業人材育成のため、地域活性化支援事務局の市場開拓支援メニューを活用して、社員のプレゼン技術や商品企画力等の向上に取り組み、営業力強化を実現。
- 道産素材を使った化粧品を認定する「北海道コスメ」の代表的な商品となり、国内外で活躍しているメイクアップアーティストの「北海道コスメ」ビューティ大使TAKAKO氏とのコラボ商品も開発し、「北海道コスメ」のブランド拡大に寄与。



スキンケア商品



甜菜畑

企業の声

当社は企業方針として「商品づくり」「事づくり」を大切にしていますが、地域産業資源活用事業計画の認定や補助金を活用させて頂くことにより、2つの「づくり」のベースとなる信用・信頼が生まれ、皆様に愛される企業イメージが確立できました。

4. 事例⑥ 士別産サフォークめん羊を全国に発信

中小企業者：かわにしの丘しずお農場(株)(士別市)(共同申請者：しずお建設(株)(士別市))

[所在地：士別市川西町2853-1 設立：平成16年2月 資本金：9500万円 従業員数：22名]

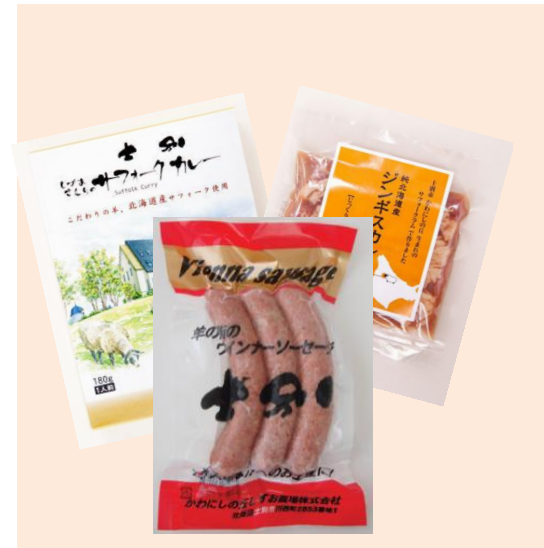
事業計画名：「サフォークランド士別」のサフォークめん羊を使った加工食品の開発・販売（平成21年 2月20日認定）

我が国におけるめん羊肉の自給率はわずか1%にすぎず、特に、サフォークめん羊の肉は、一般の羊肉に比べ臭みが少なく食べやすいが、飼養採算性の悪さから生産農家が極端に少ない。

かわにしの丘しずお農場(株)では、牧区分けをした牧場と綿密な飼養計画により効率的な飼養を可能とし、加工から販売までの一貫生産により、トレーサビリティと安全・安心を確保。この希少なサフォークめん羊を使用したソーセージ・ハムを商品化し、高級レストラン向けや百貨店催事等で販売。

ここがポイント！

- 当社は建設業からの新分野進出で、平成16年に農業生産法人を設立。認定事業を始めたことで農業生産法人としての知名度が向上し、業績の拡大により従業員5名の雇用が増加。
- これまで販売時期が限定された羊肉を最先端の冷凍技術を活用することにより通年出荷を可能とした。
- 新事業活動促進支援補助金を活用し大都市圏での市場開拓・販路拡大が実現。従来のめん羊業者では難しかった高級レストラン、百貨店等の取引に成功。
- 士別市では、地域をあげて「サフォークランド士別プロジェクト」を推進。当社はプロジェクトの中核企業として、サフォークめん羊商品の市場展開を行っており、「士別サフォーク」ブランドを全国に発信。



羊肉製品



サフォークめん羊

企業の声

地域産業資源活用事業計画の認定を受け、補助金を利用させて頂いたことで、道内はもとより、大都市圏での市場開拓・販路拡大を行うことができ、サフォークめん羊肉の知名度を高めることができました。

4. 事例⑦室蘭発「うずらのプリン」を全国へ

中小企業者：(株)室蘭うずら園(室蘭市)

[所在地：室蘭市石川町282-5 設立：昭和57年12月 資本金：5000万円 従業員数：15名]

事業計画名：独自技術で臭みのない北海道室蘭産うずら卵を原料とする「うずらプリン」の開発・販売（平成22年2月18日認定）

(株)室蘭うずら園は、北海道で唯一うずらの孵化と飼育を行っており、ワクチン・薬を一切使わず飼料に改良を加えた独自技術により、うずら独特の臭みのないうずら卵を生産。

地域活性化支援事務局に紹介されたプリンメーカーから技術指導を受け、製造技術を短期間に習得し、うずら卵の規格外品と地元の新鮮な牛乳や北海道産の蜂蜜などこだわりの素材を用いた「うずらのプリン」を開発。

ここがポイント！

- プリンの生産設備を整備するため、政府系金融機関の低利融資を活用し、自社の空き倉庫の改修と製造機器を導入。
- 商品ラインナップの充実のため、新事業活動促進支援補助金を活用して、ゆり根やポテト入りの新商品を開発。また、ITコーディネーターによるコンサルティング等の支援策を利用してホームページを開設したことで、当社の知名度が向上。
- 試作段階からバイヤーや消費者へのアンケートを繰り返し実施し、ニーズに基づいた付加価値の高い商品となった。また、「うずら」自体は消費者の認知度が低く、棚に置ただけでは売れないため、全国各地の催事での対面による試食販売を行い、当初計画の約2倍の売上を達成。



うずらのプリン



うずら



主原料のうずら液卵

企業の声

地域産業資源活用事業計画の認定を受けたことで、メディアに取り上げられる機会が増え、大手百貨店や大手卸業者へのアピールもスムーズになり、全国拡販が早く展開できました。

4. 事例⑧生食用スイートコーンの自動収穫機を開発

中小企業者:オサダ農機(株)

[所在地:富良野市西扇山の1 設立:昭和47年6月 資本金:2000万円 従業員数:17名]

農業者:(有)北幸農園(富良野市)

事業計画名:生食用スイートコーンの自動収穫機開発・導入による収穫量増加と労働環境の改善(平成21年7月7日認定)

スイートコーンは生鮮物で、温度が高い環境では収穫後数時間で食味が大幅に落ちてしまうため、温度の低い時間帯に収穫し、速やかに加工する必要がある。缶詰などの加工用のスイートコーンは、以前から収穫機による収穫が行われていたが、生食用のスイートコーンは収穫時の損傷防止、能率、価格などの問題から収穫機の開発が進んでいなかった。

オサダ農機(株)は、人参や大根の自動収穫機の開発・製造ノウハウを活かし、農業者と連携して生食用スイートコーンの自動収穫機を開発。

ここがポイント!

- 新事業活動促進支援補助金を活用し、カッターや選別台の改良及び茎葉の除去装置の開発を行い、収穫能力は手もぎと比べ約6倍(8,064本/日)、作業人員も3分の1と大幅な省力化に成功。
- 販路開拓について、農業機械大手のヤンマー系列の販売網を活用。これにより道内はもとより道外への販路開拓が順調に進むとともに、当社の知名度が向上。
- 自動収穫機の価格が高いことが課題であり、小規模農家のニーズに合う低価格(自動収穫機の約6割)の「牽引式」を開発中。新事業活動促進支援補助金による試作の実施や、政府系金融機関の低利融資を活用し量産化に対応する格納庫を整備。



スイートコーン自動収穫機



収穫の様子

企業の声

本事業の認定を受けたことにより、開発費用に補助が出ることのみならず、弊社の知名度が上がり、問い合わせ等も増えたことは、大きなメリットだと思います。できれば、開発のための人件費にも補助適用がされれば、より使いやすいと思います。

4. 事例⑨洋食屋さんのトマトケチャップが全国デビュー

中小企業者:若松 信宏

[所在地:小樽市富岡2丁目34-10 創業:平成7年10月 従業員数:2名]

農業者:村井 貞治(余市町)

事業計画名:道産こだわりのトマト(品種名:あいこ)で作る新ケチャップタイプソースの製造・販売(平成21年2月20日認定)

洋食堂なつ家のオーナーシェフである若松信宏氏は、従来品種のトマトより糖度が高い「あいこ」を活用したケチャップタイプソースを開発し商品化。

「あいこ」からつくる新商品は、添加物や保存料を使用せず、また、余分な砂糖や香辛料を加えないシンプルな味となっており、素材のもつ甘さやコクを活かした用途提案を含めた市場開拓を実施。

ここがポイント!

- 売れる商品づくりを心がけ、地域活性化支援事務局が実施する消費者傾聴会を活用し、47名の消費者からの意見をもとに商品開発を進めるとともに、マーケティング講習会により商品PR手法を習得。
- 販路拡大に伴い、量産体制を整備するため、農林水産省の補助金(農工商等連携促進施設整備支援事業)を活用し機械設備を導入。
- 新事業活動促進支援補助金を活用して試作した商品を、当省や農林水産省等が実施する展示会等に出展して積極的に商談を行い、ならコープや伊勢丹本店との取引が成立。また、三越百貨店からの要望を受けて、トマトジュースなどの新たな商品を開発中。



「なつやのさらさらケチャップ」



ミニトマト「アイコ」

企業の声

認定を受けたことで沢山の商談会・展示会に参加できたこと、営業経験のなかった私に“学ぶ”場を与えて貰えたことは大きな意味があったと思います。特に中小機構のセミナーで学んだ商談のコツや取引企業の顧客層の見極め方がすごく役立っています。また、商品の生産を機械化できたおかげで、企業さんとお取引ができるようになりました。

4. 事例⑩地域ブランド商品の開発と販路開拓

中小企業者：(株)中央食鶏

[所在地：三笠市本町4-1 設立：昭和54年11月 資本金：6400万円 従業員数：52名]

農業者：(有)渡辺農場(三笠市)、伊藤紀夫(三笠市)

事業計画名：鶏醬と地域希少農産物(道産品)を活かした「こだわり調味料」の開発・製造・販売(平成21年2月20日認定)

(株)中央食鶏は、卵生産用鶏を処理した際に発生する内臓部位を活用した発酵風味調味料「三笠の鶏醬」をベースに、地元の農業者と連携し三笠市内で栽培されている希少農産物「空知黄」(玉葱)や「旭」(リンゴ)を活用した「鶏醬ドレッシング」「鶏醬ポン酢」を開発し商品化。
三笠の鶏醬の販売で構築したデパート等への販路を活かし、付加価値の高い製品として販路開拓を実施。

- ここがポイント!**
- 消費者やバイヤー、流通に受け入れられる商品づくりのため、**新事業活動促進支援補助金**を活用し、食品加工研究センターやフードコーディネーターの指導を受けて試作品を開発するとともに、**地域活性化支援事務局**が実施する消費者傾聴会を2回活用し、マーケットリサーチを実施。
 - 百貨店においては要冷蔵の調味料の取扱いは難しいが、ポン酢・ドレッシングとのギフト向けセット販売としたことで、三越伊勢丹新宿店等での定番化が実現。
 - 地元の農業者を中心に設立した「三笠クワスター協議会」や市、商工会等と連携し、三笠の地域ブランド商品として地域を巻き込んだ販路拡大を進め、道の駅やコンビニでの販売を契機に全道各地へ展開中。



三笠の鶏醬、ドレッシング、ポン酢



「空知黄」(玉葱)



「旭」(リンゴ)

企業の声

関係機関からのマーケティング支援により新たな販路に繋げることができたこと、取引先等からの評価が上がったこと、新聞等のメディアに取り上げてもらい企業や商品PRができたことが非常にありがたかった。また、認定をきっかけに地元からの支援が得られたことや、地域の食育等の取組に参画できるようになったことなど、地域との繋がりが深まった。