

愛媛産ブラッドオレンジ熟ゼリー

【尾崎食品株式会社】



「愛媛産ブラッドオレンジ熟ゼリー」は、まだ国内ではあまり生産されていないブラッドオレンジを贅沢に使い、色も香りも味も豊かな果汁をたっぷり詰め込んでいます。

今までになかった愛媛県産「ブラッドオレンジ」で、今までにない商品を創造する。



事業開始のきっかけ

今までにない柑橘の加工商品を！

愛媛県は柑橘の産地で有名ですが、世界的な温暖化の影響で、発芽や開花時期が早まり、浮皮といわれる品質低下事例なども報告されるようになってきました。「このまま温暖化が進むと生産自体が危ぶまれる時代がやってくるかもしれない。」そんなことを思っていた時、イタリア原産柑橘で、全国に先駆け愛媛県が産地化に取り組んでいたブラッドオレンジを見ました。「なんだ、これは!？」衝撃を受けました。果実を半分に切って、果汁を搾ってみると真っ赤に出てくる。香りもフルーティーで、今までに味わったことのない味。すぐに「これはおもしろい」と思いました。



課題点の克服

生産者と心を合わせて創造を

最初は県内でも生産者が少なく4・5名ほどだったでしょうか?とにかく原材料の確保が問題でした。私はこれを、付加価値を認めてもらえる商品として育てていきたいと思いましたが、生産者の方も同じ思いだったので、仕入交渉はせず、お互いが儲かる値段でやっていくことにしました。それで数年は生産者の方が希望される値段で買ってました(まあ今も同じようなものですが)。ブラッドオレンジを生かして、国産初とか、希少価値があるとか、付加価値を掲げない限り売れないし、どんなに良い商品でも生産者の方の採算が合わなければ続きません。通常の柑橘の何倍もの値段で仕入れてますから、生産量は増加し、結果的に原材料の安定供給につながりました。



販売手法

果汁たっぷりのゼリーをギフトで

通常のゼリーは果汁の含有量が5%未満で、多くてもせいぜい20%ぐらい。ところがブラッドオレンジゼリーは60%あります。ゼリーを作るには酸度などの調整が必要ですが、果実の酸味や糖度は毎年違ってきますので、とても難しいんです。しかも果汁が60%も入ってますから、他のゼリーより高い値段でないと採算が合いません。1個100円のゼリーの横に並べても太刀打ちできないのです。そこでギフト戦略として、百貨店や専門店の売場に置いていただきました。これがヒットにつながりました。

成功の秘訣

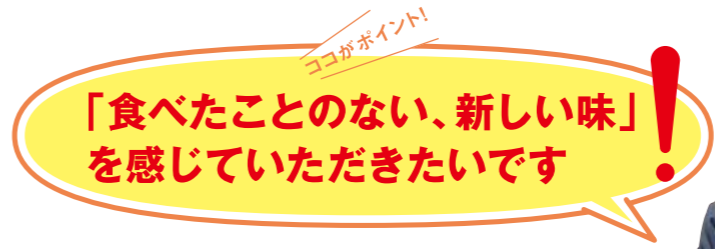
味わったことのない果汁感

「国産のブラッドオレンジを多く含んだゼリー!？」このキャッチフレーズが良かったと思います。贈り物で贈られればめずらしいわけですし、食べれば味わったことのない果汁感が口の中で広がります。大手百貨店で取り扱っていただけるようになったのも大きな要素ですね。もちろん支援いただいた愛媛県やえひめ産業振興財団の存在も大きなものですし、生産者の方々にも感謝の気持ちで一杯です。

事業の効果と今後

イメージアップにつながった!

うちが営業をしていない百貨店などから「特集イベントをしませんか?」といったお話をいただけるようになったのは大きいですね。そういうつながりができると、ブラッドオレンジ以外の既存商品でも提案できるようになるので、会社に対するイメージが上がったのは大きなことです。愛媛県も力を入れて応援してくれますし、色々な商品紹介の場を設けてくれます。今後はもっともっと多くの方に味わっていただきたいと思っています。



専務取締役 高橋道男

Company introduction 企業紹介

会社名
尾崎食品株式会社

代表者
代表取締役 尾崎景一郎

所在地
愛媛県宇和島市伊吹町甲1519-3
TEL: 0895-23-1212
FAX: 0895-24-3580
URL: <http://www.k-ookoku.jp/>

事業開始
昭和24年

業種
食品製造販売

事業紹介
食品総合卸売業者として昭和24年創業。平成17年より地域の農産物を生かした製造販売業に転換。株式会社笹源(松山市)、高木農園(宇和島市)との3社連携によりブラッドオレンジを使った加工品開発に取り組み、商品化に成功。



商品販売までの仕組み

