

「HIMETAMOGI（タモギタケ）」を活用した商品開発事業

支援機関 伊予商工会議所 支援内容 新商品開発 支援区分 地域資源活用・新連携相談

有限会社 土香里

事業者概要

社名／有限会社 土香里
代表者名／代表取締役 河本 圭仁
業種／グループホーム、農作物の生産・加工・販売
所在地／伊予市大平片山225-1
資本金／3,000,000円
設立／平成16年
従業員数／16名



支援に至る経緯

当社のタモギタケ「HIMETAMOGI」（以下、「ひめたもぎ」という）の生産販売事業は、事業化開始以降、職員の製品への思いも高く高品質な青果物として市内のスーパーや産直店へ納品を始めている。しかし、市場になかった農作物の価値を顧客にアピールするのが難しく、生産量の半分以上を回収処分しなければならない状況が続いている。余剰青果物を加工品として製品化する取り組みも始めているが、加工品としての必要生産量を確保するにも課題はある。

「ひめたもぎ」の価値向上と生産物の有効利用について伊予商工会議所へ相談した結果「新たな事業開拓のための調査研究を行おうとするグループ」への支援策がある説明をうけ、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）の「事業者連携促進事業チャレンジプラン」に応募したところ助成を受けられることとなり、新商品開発の調査研究に取り組んでいる。



支援内容

伊予商工会議所と財団で、食品事業者の株式会社オカベ、有限会社漬新（以下、「食品業者」という）と伊予農業高校の授業カリキュラムメンバーを加えたグループを構成。まずは、事業者の思いを確認し、内外の経営環境分析を行った結果、現在の生産量を考慮した取り組みが可能な活動とする必要性があり、地元で自社の取り組みに共感してもらえるファンづくりをしながら、魅力があり記憶に残る商品開発をする必要があることをグループメンバー全員で共有し、グループの最終目標と年内の取り組み目標を設定することで、グループの活動成果が得られる支援体制となるようプロジェクトをスケジュールリングした。年内の目標は、ペルソナ設定に基づく試作品を完成させ、情報収集、顧客の傾向分析、ファンづくり、身近なキノコとしての定着化を目的としたアンケートを伊予農業高校の学生と共に聞き取り形式で実施し、その結果を元に次年度に試作すべき加工品のあるべき姿を導くこととした。



支援の効果

1. 魅力ある記憶に残るような加工品の試作

食品業者と伊予農業高校生から、「ひめたもぎ」を使ったおかずやスイーツの試作品の提供を受け、「ひめたもぎ」の素材の特徴を再確認しあい、キノコを使った加工品がお飯のおかずに限らなくても良いことを確認。また、国内外の加工食品のマッピングを例に、魅力ある記憶に残る食品のあるべき姿をイメージしながら年内目標の試作品である「ひめたもぎクラッカー」「ひめたもぎ饅頭」を完成させた。

2. 試作品の提供とアンケートを通じたファンづくり

アンケートでは、商品への思いを伝え、食べ方や期待を聞き取りながら、生産者の気持ちに共感してもらうことを働きかけ、伊予市産「ひめたもぎ」の協力者になりたいと思う気持ちを芽生えさせることができた。

今後の展開

1. アンケート結果から、顧客の期待に対しどのようなノウハウで商品を提供すべきか把握。
2. 次年度は地元の食品業者の助言と協力得て、現在の生産体制に見合う加工品を試作する。
3. 地元の顧客に対し、青果としての「ひめたもぎ」の購買意欲向上につながる地道な商品のアピールとファンを獲得しながら共感を築いていく。



事業者の声

介護事業を運営していく中で、独自のスタッフ育成の取組みとして、タモギタケ栽培と販売を介護スタッフで始めました。非常に脆く、デリケートなタモギタケは、デリケートな人の心にとても似ているように思います。しかし、実際には全くど素人。黄色の綺麗なタモギタケが出来ても出口がなく、右往左往している中でこの支援を受けることができました。商品開発の論理的なプロセスに、多様なメソッドを取り入れた支援は本当に充実しています。現在も進行途中ではありますが、不安感からワクワク感に変えていただき、ご支援いただいています皆様に心から感謝しております。



代表取締役 河本 圭仁 氏

STAFF-VOICE

この事業支援におけるポイントは、市場ではあまり知られていないキノコを一般の消費者にとって身近な農作物である印象を抱かせた上で加工品のあるべき姿を導く必要がありました。

事業者に対しては支援機関・財団・I T C愛媛の支援だけでなく、構成メンバーである地元の食品業者と伊予農高生の若い力を得て「なぜタモギタケなのか」をグループ間で共有し、グループの強みを活かす取り組み可能な新商品の開発に導くことで、グループの活動から地域内の活動へと発展させる効果を狙い、現在も支援を継続中です。

社長は、職員を大切に育てることが、顧客満足度向上に繋がるとの思いが強く、本事業もその一環として取り組まれています。この記事をご覧になった方にも是非「ひめたもぎ」のファンとなってくださいますようお願いいたします。



アドバイザー 畠中 均