



はじまりは、産地で生きる人たちのSOSでした..

販売企業・生産者・加工者のそれぞれを繋ぐ

地方発、新しいカタチの共創プロジェクトが誕生

「風土 & フード」

隠れた良品を活かしきり、全国へ、そして世界へ



未利用食品を最適加工で、新たなおいしさを追求し、驚きの美味しさを発信!

私たちは現代社会の食の問題に取り組み、未利用食品の解決に特化した商品開発を行っています。

「見た目が規格外の果物や野菜」、「あらゆる製造・流通段階で発生する食材」をHub Stationの連携を活用し、オンリーワン商品としてつくりあげるのが私たちの仕事。

自分の立場、相手の立場と主張するのではなく、お互いの立場を融合して、新たなものを創り出すこと。そんな「共創」の概念こそが、私たちのスピリッツです。

商品開発をおこない、「オンリーワン商品」として流通させることにより、持続可能な農業(日本の自給力の向上)や持続可能な地球環境(生ごみの削減)に少しでも貢献することで、環境負荷を軽減し、持続可能な食の未来を目指しています。

またこれらの商品開発で新たに生まれる「製造」にかかわる仕事をできる限り障がいのある方々の仕事につなげる試みもおこなっています。

就労支援の機会を増やせるよう加工場の選定や製造工程の細分化の設計なども積極的におこなっています。

商品設計についても、コスト試算・栄養成分値試算・一括表示作成・パッケージ開発など商品として販売できるまでのプロセスをサポートしています。

「経済的な価値」と「社会的な価値」が共存するような商品を社会に広めたいと願っています。

風土&フードのconcept紹介について



私たちは、見た目や一部のキズで一般市場には流通しないけれど、
味や品質は「実は優れている隠れた良品」を無駄にせず、
今まで無かった「おいしい一品」をお創りします。

販売企業

生産者

加工者



- ・原料は国産国内製造にこだわりたい
- ・オリジナルの原料開発をコストを抑えて行いたい
- ・フードロス解消に貢献する商品販売をしたい



- ・近年の異常気象で、市場流通できない品をかかえることが増加
- ・せっかく作った品を泣く泣く廃棄しているが、加工して流通させたい



- ・地元だけだと、継続的な仕事の受注がしづらくなってきている
- ・障がい者雇用なども行い、地域にやさしい加工業体制を築きたい

オーダーメイド × SDGs 商品開発ならお任せください
フードロス解消も同時に実現

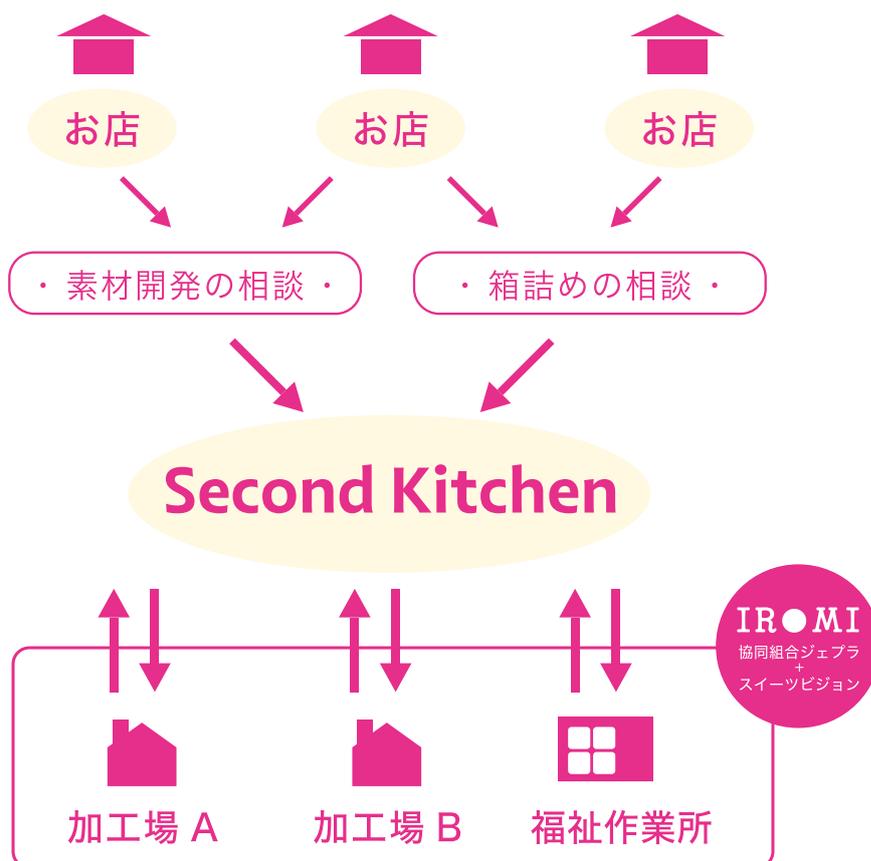


梱包資材の専門商社で創業77年の企業です。
1400社を超えるお取引先があり、現在は、包装資材を販売するだけでなく、商品の開発から製造、販路、デザイン、マーケティングのすべてを取り扱う「ものづくり応援業」としてお客様をサポートしています。



風土&フードは「セカンドキッチンプロジェクト」を採用

セカンドキッチンプロジェクトとは？



作り手の思いに寄り添えるような素材づくりはできないか？ そんな思いからセカンドキッチンプロジェクトはスタートしました。作り手のこだわりや思いに寄り添った「オーダーメイド」の素材づくりのシステムがセカンドキッチンプロジェクトです。作り手の「おいしさ」へのこだわりにかける「手間ひま」を素材づくりでサポートさせていただきます。

Second Kitchen セカンドキッチンはどこなところ？

産地の小さな加工場や福祉作業所です。
セカンドキッチン独自の加工場ネットワークで小ロットで丁寧なオリジナル製菓材料づくりやお店の手間のSOSに対応させていただきます。このシステムでのものづくりにより産地の活性化やハンディキャップの方々の仕事作りのお手伝いも目指しています。



Second Kitchen セカンドキッチンができるお手伝い

・オリジナル素材開発

作り手の思いに寄り添う製菓材料開発
例：オリジナルコンポート・ドライ等
（糖度指定・形状指定等）
素材の簡単な工程の一部のお手伝い



・お店での手間ひまのサポート

例：繁忙期のお菓子の箱詰め、袋入れ、箱の組み立て、シール貼、リーフレット折、DM発送、その他

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



フルーツ王国「山梨の果実でつくった純国産・無添加」な至極のフリーズドライ



困りごと

桃とぶどうを栽培している農家さんから相談。
ドライフルーツやジャムは作る人たちが増え、商品化しても売りにくいので何か新しい商品を作りたい。



開発と提案

フリーズドライを作ることを提案しました。
相談された農家さんも考えていたが本当に売れるのか疑問を持ち、具体的な使用事例などの情報を集め情報提供しました。
加工機械が高額なため、設備導入を長期にわたり検討された。

フリーズドライ黒葡萄



商品化に向けた製造プロセスの構築

機械メーカーと商品化検討を繰り返し、加工条件の確立をおこない加工機器設備の導入をしました。

完成した商品は、湿気に非常に弱く化成品ではアルミパックに入れるのが妥当であったが農家さんの希望で中の商品を見せたいとの相談を頂き、ハイバリアの包装資材を集め、包材メーカーに依頼し適正な透明素材のパッケージを確立しました。

フリーズドライ桃



商品化

桃やぶどうの最もおいしい時期を把握している農家さんが丹精込めて作った「エアリーフルーツ® もも、ぶどう、いちご」。



フリーズドライマスカット



販売先

百貨店、航空会社、有名パティスリー、洋菓子屋さん等で販売しています。

フルーツ王国「山梨の果実でつくった純国産・無添加」な 贅沢ドライフルーツ



困りごと

フルーツ王国として、知名度の高い山梨県ですが生食出荷の際に流通に乗らないB級品が大量に発生しており、安価での販売や自家消費、近所へのおすそ分けなどで処理をしている状況が毎年続いていました。都内まで100キロとアクセスの良さから加工品への転用が進んでいませんでした。



開発と提案

フルーツの加工品として何が適しているか調査をしたところ、ジャムを作っている方が非常に多い事がわかり、私たちはジャム以外のものでも検討する事としました。当時、市場ではドライフルーツのニーズが高まっており海外産の製品から国内産への需要の高まりを感じ開発を進めました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

海外産のドライフルーツは、価格が安価で甘い商品が多く国産で同様の物を製造するとコスト高になる事が予測されましたので、製造拠点について検討し、福祉事業所との連携を模索しました。ドライフルーツの製造は、洗浄⇒カット⇒乾燥⇒袋詰めと作業スキルとしてはさほど高くなかったため、就労支援施設へ雇用の創出をテーマに提案をおこない、ドライフルーツの加工を事業として進める事になりました。乾燥機や周辺設備について提案・導入し、製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進めました。包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作成を進めました。



商品化

「山梨県産ドライフルーツ」。



販売先



パティスリー、鉄道会社、ホテル、和菓子、パン屋さんで販売しています。

山梨の果実でつくった純国産

「果肉入り食べるゼリーコンフィチュールもも」



困りごと

ももとぶどうを栽培・出荷農家さんからの依頼。収穫時、規格外品が出るが出荷作業に追われ加工品を製造している余裕がなく何か良い方法はないかとの相談がありました。



開発と提案

ももとぶどうの出荷最盛期に、規格外ではね出した商品を出荷作業終了後冷凍する方法を検討しました。長期に冷凍保存するための冷凍手順を検討し手法の確立をおこないました。また、冷凍保管した商品の解凍・加工の方法について検討しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

ももは、変色が激しいため加工しても色が変わらない製法を検討し確立しました。初期冷凍の作業手順・解凍の作業手順・皮むき、カットのタイミング・前処理加工の手順を提案し作業手順を依頼者と一緒に確立しました。果肉入りのジャムとして、コンフィチュールの製法確立をしました。



商品化

もものコンフィチュールを商品化。冷凍し解凍しながら食べられる、冷蔵保存しパンやクラッカーなどに塗って食べられる、フルーツソースとしてお肉などと一緒に食べられる商品としました。



販売先

販売先
もも狩りやぶどう狩りに来園されたお客様に販売。
県内の宿泊施設、都内の企業などで販売。



困りごと

フルーツの加工品を作りたいが、ジャムやドライフルーツはたくさん作られているので、何か新しい商品を作りたいのですがとの相談がありました。

条件として、そのまま食べられたり、果肉が入っていたり、あまり甘くないほうが良いなどの話がありました。



開発と提案

果肉入りコンフィチュールの提案及び包装容器についても瓶ではなく2ピースパウチパックを提案したところ高評価でしたので提案サンプルをベースにブラッシュアップをおこない糖度調整や硬さ調整をおこないました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

製造手順について説明しながら製造試作をおこない、製造時のポイントや急所の説明をし商品を仕上げました。

レシピ提供、栄養成分値算出、一括表示内容校正、商品デザイン校正などをおこないました。



商品化

果肉入りコンフィチュールシャインマスカット、ももなど。ももジュレ、ぶどうジュレ、柚子ジュレなど。



販売先

駅構内売店、道の駅などで販売しました。





困りごと

ももやぶどうなどのフルーツを中心に青果として販売しているが、販売ロスなどで残ってしまった、商品を保管・販売方法を検討しているがドライフルーツなどへの転用は商品化している方が多く別の方法を提案してほしいとの依頼を頂きました。



開発と提案

フルーツの冷凍・保管の手法を検討開始。
ももは、皮つきを丸ごと冷凍する手順を検討し、作業手順を確立しました。
ぶどうは、房からはずし粒の状態での冷凍する手順を検討し、作業手順を確立しました。
りんごやいちごについても、加工手順を確立しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

冷凍加工した試作品を提案し、内製化し製造から進めたいとの依頼を頂きました。
設備について、必要機器類の収集をおこない提案、設備導入をおこないました。
初期洗浄から前処理・脱水・冷凍(ホール・バラ)・真空・冷凍工程を構築しました。



商品化

冷凍フルーツとして、もも・ぶどう(シャインマスカット・巨峰 他)・りんご・キウイ・柿などを商品化しました。



販売先

販売先
スムージー用の原料として販売。
業務用素材として販売。

甲州天空かぼちゃを使った 「天空かぼちゃプリン、コロッケ、マドレーヌ」



困りごと

ぶどう農家の高齢化により、県内でぶどう畑の耕作放棄地が増えており耕作放棄地解消を目的にぶどう畑の棚を活用した農作物の栽培に取り組み、宙を舞うかぼちゃ「天空かぼちゃ」をブランド化していきたい。



開発と提案

天空かぼちゃ商品化当初から加工品の開発を目指し生産者と一緒に取組みました。
かぼちゃをペースト化し、ペーストを使用した商品の開発提案を進めました。
鉄道会社とコラボし地域活性の取組を進めました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

かぼちゃ1次加工として、ペースト製造を地元の農産1次加工業者へ依頼、商品開発を進めました。
ペーストをベースとして、商品化できそうな商品をピックアップし鉄道会社へ提案しました。
ハブステーションでの協力企業様などへ依頼し商品化を進めました。



商品化

天空かぼちゃプリン、天空かぼちゃコロッケ、天空かぼちゃクッキー、天空かぼちゃマドレーヌ。



販売先

鉄道会社、百貨店、スーパーなどで販売しました。



通称「金時芋」と言われるあけの金時を使った濃厚スイートポテト



困りごと

さつまいも収穫時に発生する、折れや規格外(細い、曲がりなど)が収量の5%ほどあり現状は産業廃棄物として有価にて処理をしています。

畑に戻すと再び根を張ってしまうため有価で処理してもらえないとの話を聞き、何か活用することができないかとの相談を受けました。



開発と提案

圃場と同地区にある農産1次加工施設へ持ち込み、ペーストを試作しました。荒つぶし、裏ごしを作り更にダイスカットの試作も進めました。試作した商品を、同地区にある和菓子製造会社へ持ち込み商品開発の相談をしました。考えられる菓子への使用を検討し、スイートポテトが良いとの結論に達しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

さつまいも農家より規格外のさつまいもを農産1次加工工場へ、ペーストとダイスカットを製造しました。和菓子工場へペーストとダイスカットを持ち込み、ベースとなる餡を製造。焼きの工程がなかったため、製パン工場にて焼成し和テイストのスイートポテトを製造しました。



商品化

圃場のある同地区にこだわった「ほくと きらり」。
※同地区内で、規格外原料を使用し最終商品まで作り上げた取組みについて地元メディアやSNSを通じた口コミで広がりました。



販売先

製造元となった和菓子直営店、山梨県内売店で販売しました。



山梨県産、八ヶ岳産の素材にこだわった冷凍ピッツァ 「八ヶ岳ナポリシリーズ」



八ヶ岳マルゲリータ

八ヶ岳ナポリの人気 NO.1!
もちふわの生地にオリジナルトマトソースと
モッツアレラチーズ、八ヶ岳のバジル使用。



八ヶ岳ビアンカ

八ヶ岳で採れたバジルで作った特製ソース、減農薬で作った
甘くてジューシーなミニトマトとイタリア空輸のモッツアレラチーズ。
ミニトマトの美味しさが際立つシンプルな味わい。



クワトロフォルマッジ

清里のチーズとイタリアのチーズを
オリジナルブレンド
チーズ好きにはたまらないピッツァ。



八ヶ岳ミニトマトのマリナラ

八ヶ岳産の減農薬で育ったジューシーなミニトマトを味わうピッツァ。
オレガノとガーリックの香りが食欲をそそる。
ピザ生地のお味を楽しめるピッツァ。



八ヶ岳クリームチキン

八ヶ岳のミルクで作った
オリジナルクリームソースに鶏ひき肉と
八ヶ岳で採れた甘いとうもろこしをトッピング。



困りごと

観光地でイタリアンレストランを営んでいた方からの相談。
以前に比べると観光に訪れる人が減少してきた中で、新型コロナウイルス蔓延により来客ゼロの日もありこのまま店を続けていても赤字を増やすだけとの悩みを抱えておりお店をやめようかと考えていました。
パスタ、ピッツァが美味しいお店でした。



開発と提案

ピッツァを小売りできる商品(冷凍ピッツァ)として販売する提案をしました。
サイズ検討、店頭提供品は直径30cm以上(家庭で焼成する場合オープンがない家庭は?)どの家庭でも焼成できるには、オープントースター(これだったらどの家庭にもある)オープントースターに対応できるサイズ23cmに設定。冷凍しても美味しく、オープントースターで焼成しても美味しいピッツァ生地の開発試作を繰り返しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

具材について、できる限り地元の素材を使う事とし素材の調達と冷凍から焼成で美味しく食べられる前処理方法の検討と製法の開発を進めました。
飲食店からピッツァ製造工場への転嫁により営業許可変更の工程改善、真空包装機の提案と導入などを進め冷凍ピッツァ製造のハード面構築の支援をしました。



商品化

商品化に向け、菌数検査・栄養成分算出・食品表示の作成・パッケージ開発を進めました。
山梨県産、八ヶ岳産の素材にこだわった冷凍ピッツァ「八ヶ岳ナポリシリーズ」。



販売先

地元スーパー、宿泊施設、飲食店、通販会社、鉄道会社、百貨店などで販売しています。



SDGsの考え方を盛り込んだ、「レトルトカレー」



困りごと

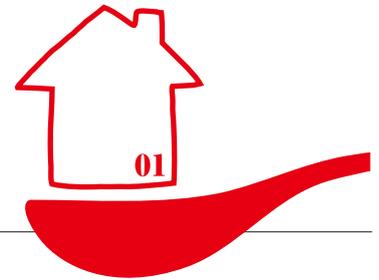
お店で人気のカレーをレトルト商品として商品化・販売したいが委託製造すると製造ロットが大きく現実的に難しい。どこか小ロットで製造できるところがないか提案が欲しいとの相談がありました。

TimberBell Original Curry



開発と提案

レトルト加工委託については、通常6,000~10,000パックが一般的で小ロット加工を委託できる工場はなかったが、連携している方々より情報を収集し、奈良県に委託製造してもらえる工場を見つけ、工場視察や打合せを重ね委託先として手続きを進める。依頼者へ提案し商品化を進めることとなりました。



おかえり
おうちカレー



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

お店で調理しているカレーとレシピを工場へ送り、工場製造用のレシピを検討する。味付けや製造工程、加工製法を検討し、試作品を提案。依頼者よりヒアリングを進めながら味を再現し、加工用のレシピを確立しました。外装パッケージについても、小ロットで製造できる、袋・箱などの提案を進めました。



商品化

おかえりおうちカレー商品化をしました。
パッケージ(外装)については、就労支援施設で紙漉き・印刷・製袋した袋に入れ商品化しました。



販売先

販売先
依頼者の自社店舗、ギフト、通販などで販売。

飲食店の人気メニューをご家庭で楽しんでもらいたいとの オーナーの思いから生まれた「冷凍総菜」



困りごと

店舗で提供している、料理を家庭へ持ち帰りいつでも食べられる商品にしたい。
手作りのため一度に大量に作る事は難しく冷凍商品として商品化できれば販路開発もできるが、調理した料理を冷凍し、解凍して温めて食べるが味が変わってしまいます。



開発と提案

惣菜の冷凍について、調理した料理をそのまま冷凍すると素材によってはその後の解凍し温めた時に物性が変わってしまうため、味の変化が発生する事があります。
素材と調味液の分離を防ぐ方法、解凍後の加熱時間を考慮した加工品の開発などを検討しレシピ構築をおこないました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

レシピ提案と試作による再現性の確認などをおこないました。
商品毎のレシピを確立し、再現性の確認を実施しました。
パッケージについて、商品を真空パックにし冷凍するためヘッダーシールを提案し、商品毎のラベル設計をおこないました。



商品化



豚丼・鳥もつ煮・和風カレー・手羽先のやわらか煮・スナギモガーリック揚・照り焼きチキンを商品化しました。



販売先

販売先
店舗内、お土産店、業務用卸

山梨の朝取りの新鮮なもろこしを乾燥した「MOGU CORN」



困りごと

観光地で八百屋さんを営んでいた方からの相談。
もろこしも生で販売しているが、お土産品として利用できるような商品を作りたい。
乾燥機はあるがほとんど稼働していないとの事でした。



開発と提案

乾燥もろこしは輸入品が多く、国産もろこしの商品がなかったため乾燥もろこしの商品開発を進めました。
もろこしの粒を芯から外さずそのまま丸ごと乾燥する製法を確立する事とし、試作を進めながら問題点を1つ1つ改善し製法を確立しました。



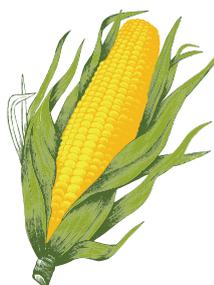
商品化に向けた製造プロセスの構築

生のもろこしを乾燥するより茹でたもろこしを乾燥したほうが色や味が良い事が分かり、設備導入と製造手順を確立しました。
商品化に向け、菌数検査・栄養成分算出・食品表示の作成・パッケージ開発を進める。



商品化

朝取りの新鮮なもろこしを乾燥した「MOGU CORN」。



販売先

道の駅、宿泊施設、飲食店レジ横などで販売しています。

低温真空調理で、頭から尻尾まで丸ごと食べられる 「にじますのコンフィ」



困りごと

山間地域にある村から同地域にある道の駅リニューアル工事があり、リニューアルオープンにあたり目玉になるような商品が欲しいとの相談を受けました。



開発と提案

現地へ出向き、現地の見学と道の駅での販売商品を確認しました。
川魚の養殖が盛んにおこなわれており、休日は東京からの家族連れやアウトドアを楽しむ若い人達で賑わっていました。
川魚はその場で塩焼きにし食べており、お土産品はにじますの甘露煮、骨酒などでした。
この時期に、東京で若い方たちの間でコンフィが流行っていると情報を入手し、にじますのコンフィを開発することとしました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

にじますのコンフィについては、レシピもなく連携していた厨房機器メーカーへ相談しレシピから開発する事としました。
低温真空調理の製法を用い、味付けから加熱時間・熱後の保存条件等を試行錯誤しながら仕上げました。
製造に関しては、県内の加工施設へ依頼、パッケージや食品表示などの監修もおこない商品化しました。



商品化

頭から尻尾まで丸ごと食べられる 「にじますのコンフィ」。



販売先

道の駅、都内のマルシェ、地元のイベントなどで販売しました。





困りごと

海産物の販売、卸をされているお客様から相談。
富士の介(山梨県が推奨する(にじます+サーモン)新品種)の加工品を開発販売したいとのご相談を頂きました。
食べるラー油は、少量作っているが日持ちしていろいろな場所で販売できる商品に仕上げたいとの事でした。



開発と提案

富士の介食べるラー油は、お子様は食べられないのでお子様が食べる事のできる富士の介フレークの提案をしました。
食べるラー油は、製造手順を確認しながら改善点の指導と改良、瓶充填後の加熱処理の方法を指導しました。
フレークは、魚の状態を確認しながら加工手順の確立を進めました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

既存の設備を活用した加工手順確立と商品設計をおこないました。
商品化に向け、菌数検査・栄養成分算出・食品表示の作成・パッケージ開発を進めました。



商品化

山梨県が推奨する富士の介(にじます+サーモン)の「食べるラー油、フレーク」。



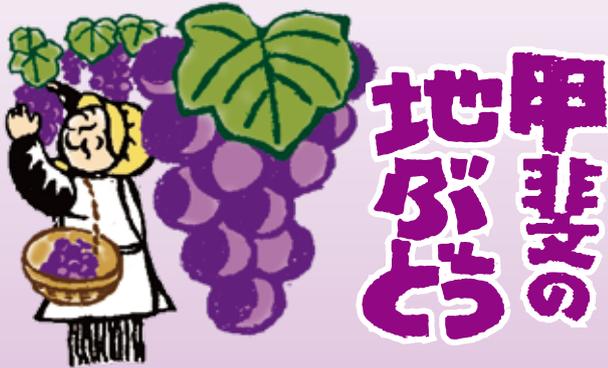
販売先

自社店舗、道の駅などで販売しました。

特急あずさ50周年記念飲料

摘みたて即搾り

そのまま搾った果汁をパックしました



困りごと

鉄道会社から山梨県産のぶどうやもものジュースが欲しいとの依頼がありました。
瓶や缶入りではなく、パックなどの容器入りのものを希望されていました。



開発と提案

県内のジュース工場を調べたところ、瓶入りが非常に多くパックなどに入っている商品はなく、対応できる工場を見つける事からスタートしました。
弊社の取引先で、飲料の製造ラインを持っている企業がありましたので訪問し、瓶、缶以外のパックでジュース製造ができないか相談したところ別商品でプラスチック容器に充填している商品がありここでの商品化を進める事としました。
ジュース製造の実績がありましたので早速、商品を製造してもらい提案を進めました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

もも、ぶどうジュースの商品化が決定し、外装パッケージのデザイン校正を提案し製造を進めました。
次にギフト箱も欲しいとの要望があり、箱の設計、デザイン校正を提案し製造を進めました。
数量限定で商品製造をしました。



商品化

「甲斐の地ぶどうジュース」「甲斐の地桃ジュース」。



販売先

鉄道会社、駅売店、電車内、百貨店などで販売しました。



山梨県ワイナリーのワインをハイバリアタイプの透明パッケージで包んだ「Rail Barワイン」



困りごと

山梨県内には約80箇所のワイナリーがあります。一升瓶のワイン、750・720mlフルボトルワイン、375mlハーフボトルワインが各ワイナリーにあるが、ワイン初心者の方が気軽に手に取れる商品が少ないので何か気軽な容器があれば探したい。気軽にワインを楽しめる商品を企画し、ワインの消費拡大に貢献したいとの相談を頂きました。



開発と提案

市場調査をしたところ、アルミパックに充填された商品（主に海外商品）が多く、同等のアルミパック（キャップ付き）を検索し提案を進めました。しかしユーザーよりワインの色が分からない、透明なパックで商品化できないか？メーカーに相談したところ、新商品でハイバリアタイプの透明が発売されたとの事でこちらで商品化検討を開始しました。ワインとつまみでマリアージュ商品とする事とし、県産食材でワインに合う素材開発を進める事にしました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

透明ハイバリアタイプ（キャップ付き）にワインを充填し、計時変化の確認と県産業技術ワインセンターにて官能評価実施をしました。ワイン充填について、充填機調達と充填方法の確立をしました。「つまみ」について、ドライフルーツ、菓子、鳥もつなどを製造事業者と一緒に商品化を進めました。包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作成を進めました。



商品化

ワイン（2ピーススパウトパック）+つまみ（個包装）+樹脂グラス+しおりを透明容器にセットアップした「Rail Barワイン」。



販売先

鉄道会社、駅売店、百貨店、ネット販売、ホテルなどで販売しました。

作付面積一位の岩手県で栽培されている雑穀を使った、「そのまま食べられる低発泡雑穀穀物」



困りごと

国内で雑穀の作付け面積一位の岩手県で栽培されている雑穀について、一般的にごはんと同時炊飯により消費されているが、お米の消費率が低下傾向にあり今後、雑穀の新たな使用用途の開発をしたいとの相談を受けました。



開発と提案

なぜ、雑穀はごはんと同様炊飯なのか？

耐熱性土壌菌の数値が高く、菌数制御をしている加工工場などへは持ち込みが難しい事が分かりこの部分を改善する事で新たな用途開発につながるのではないかと考えました。

耐熱性土壌菌数を低下させる方法として加熱による手法を検討しました。

焙煎により加工する方法はあるが、この製法は一般的に知られていないため、加熱水蒸気の原理を応用し加工ができないか検討しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

当時、加熱水蒸気を用いた加工機はなく加工機の開発からスタートしました。

試作を繰り返し、基本的な加工手法を確立し加工機の開発も進めました。

加工機の加熱原理から機械の設計、製作を社内で進め低発泡加工機を完成させました。

低発泡加工機を岩手県の企業へ導入し、細かな加工条件設定をおこない雑穀、穀物約15種類の穀種に対応した条件を設定し、一般生菌300以下、大腸菌群 陰性を実現しました。



商品化

加熱時間 30秒から90秒で加熱した、原穀の形状をとどめているがそのまま食べられる「低発泡雑穀穀物」。



販売先

地元製菓会社(クッキーになり航空会社で採用)、有名ハム会社(ハンバーグに練り込み雑穀ハンバーグ)、パン屋さん、製菓会社などへ販売しています。

りんごの王様「ふじ」で作るアップルパイに最適な「ふじりんごプレザーブ」



困りごと

りんごの産地として、歴史のある地域ですが知名度が低く生果での販路拡大が思うように進まない。
規格外品も地元で販売したり農家の自家消費が多い。
安定した売り先を開拓しながら持続可能な農業を続けていきたい。



開発と提案

規格外品にフォーカスし、加工品の開発検討を進める事にしました。
市場ニーズを調査し、りんごコンポートの消費量は多いことが分かったが、価格競争に巻き込まれない商品検討を進める事にしました。
パティシエの協力を頂き、アップルパイに使えるりんごコンポート+aの商品開発を検討しました。
アップルパイを製造している、使い手のニーズも確認しながらシナモン・バニラシュガーを添加した商品を開発しました。



商品化に向けた製造プロセスの構築

製造拠点を地元の加工施設とし、ラボテストの商品を増産ラインに乗せるためのレシピ構築を進めました。
製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進めました。
包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討を進めた上で、規格書の作成をおこないました。



商品化

シナモン・バニラシュガーを添加した、アップルパイ用加工品「ふじりんごプレザーブ」。



販売先

菓子製造工場へ納入。
アップルパイとして、製造工場の直営店舗、量販店、ネット販売、ホテルで販売しています。



果肉まで赤い「紅の夢」を使った 低温真空調理でできた「紅の夢コンポート」



りんごの産地として歴史のある地域ですが他の産地と差別化をしていきたいとの思いから、調理専用のリンゴ栽培を始めました。木も育ち収穫ができる状態になってきたが、販売先を開拓してもらえないかとの相談を頂きました。



生果で食べると、酸味が非常に強く食べづらいりんごでしたが、加工品で使用するには糖類との相性が良いのではと考え商品開発を検討しました。強い酸味と特徴ある果肉の色を最大限に引き出すため、加工製法を検討し、りんご・糖類・レモンジュースだけで作るコンポートを商品化することとなりました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

製造拠点を地元の加工施設とし、ラボテストの商品を増産ラインに乗せるためのレシピ構築を進めました。製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進めました。包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作成を進めました。



商品化

低温真空調理にて、果肉と果汁が淡いピンク色の「紅の夢コンポート」



販売先

パティシエ、量販店、ネット販売、ホテルで販売しています。



温かくなる機能を付加した あったか美味しい純国産「アルファ米」



困りごと

東日本大震災復興支援として、被災地 仙台の農家様より相談。
海水をかぶった、田んぼや畑を自分たちの手で山土を入れ再生し、震災前
のようにお米の栽培を再開し販売をしようと準備していたところ福島原発
の風評被害により販売先がなくなってしまい収穫したお米を何とかしたい
との相談を受けました。



開発と提案

現地へ出向き農家さんとお話していた中で、震災の時食事にアルファ米
を食べたが、とても寒い日で冷たいご飯を食べたことは今でも鮮明に覚え
ているとの話を聞きました。
暖かくなる機能を付加したアルファ米を開発する事としました。
アルファ米の加工は、静岡県の会社へお願いし、温める機能を検討・耐熱
袋も含め企画・商品化を進めました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

アルファ米の加工は、静岡県の会社へお願いし、お米の輸送及び商品の輸
送を手配し、パッケージ製作も静岡県のメーカーへ依頼しました。
温める機能を検討・耐熱袋も含め企画・商品化を進めました。



商品化

農家自慢の美味しいお米を使用し、温かいアルファ米が食べられる商品。
イベント会社とのコラボにより当時 テレビ放映されたキャラクターを
パッケージにした「Wake Up Girls! アルファ米」。



販売先

秋葉原にてアニメーションイベント、地元飲食店などで販売しました。



純国産のさつまいもで作る焼芋風 「冷凍さつまいもスライス」



困りごと

野菜のカット工場からの相談です。

さつまいもの天ぶらのカットを大量に製造している食品加工工場で形が不揃いや規格外の大きさ、ヘタの部分など大量のサツマイモの端材を有効活用する方法はないかとの相談でした。



開発と提案

さつまいもは製菓材料として販売できる可能性があると考え、国産素材であるためニーズがあると判断しました。

さつまいもの素材が良質で安定しているため、良質でありながら価格競争力もある程度持てるような商品に仕上げることにしました。

就労支援施設での商品開発&機械化を組み合わせることで開発を進めました。さつまいも自体の糖度が高いため、あえて糖上げなどはせず、サツマイモのおいしさを感じていただける商品に仕上げました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

製造工場を就労支援施設の加工場とし、開発当初からハンディの方々
の仕事を生み出すことを1つの目的として開発をすすめました。

ハンディの方々の仕事として継続的にできるような作業工程の細分化、商品設計を進めた結果、当初小型のペースト機にて製造を行っていましたが製造の効率化・安定供給化・フードロスの削減をめざし、大型の機械での製造に切り替える事により商品の安定供給およびローコスト化も実現するようになりました。

製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進め、包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作成を進めました。



商品化

「国産さつまいもペースト」



販売先

菓子製造工場へ納入。

就労支援施設でスイートポテトとしても販売し、量販店、カフェメニューなどで販売しています。

純国産のさつまいもで作る焼芋風 「冷凍さつまいもスライス」



困りごと

野菜のカット工場からの相談です。

さつまいもの天ぷらのカットを大量に製造している食品加工工場で形が不揃いや規格外の大きさ、ヘタの部分など大量のサツマイモの端材を有効活用する方法はないかとの相談でした。



開発と提案

サツマイモの天ぷら素材としてカットされた状態であるため、あえてそのままの形で商品化をすすめ「ふぞろい」企画として冷凍さつまいも商品としてのニーズがあるのではと検討しました。

昨今あらゆる販路で「ふぞろい」「もったいない」企画が組まれているため、素材のもつ「もったいないストーリー」を前面に出した最終消費者向きの商品に仕上げました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

製造工場を就労支援施設の加工場とし、開発当初からハンディの方々仕事を生み出すことを1つの目的として開発をすすめました。ハンディの方々仕事として継続的にできるような作業工程の細分化、商品設計に勤めました。製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進めました。

さつまいもの素材のおいしさを引き出すための火入れの試作を重ねる。ブラストチラーを使い、バラ凍結の製造実験を重ねました。包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作成を進めました。



商品化

ブラストチラーを使い瞬間冷凍の「冷凍サツマイモ」。



販売先

製菓材料、量販店で消費者が使う冷凍野菜として販売しています。



完熟バナナでつくる国内就労支援施設製造 「バナナピューレ」



困りごと

青果卸企業からの相談。病院給食や機内食にバナナの納品を行っているが規格が厳しく、大きすぎたり小さすぎたり、少し色が変わっているだけで返品となる。返品となったバナナをずっと廃棄している。何とか活用したい。



開発と提案

非常に良い状態のバナナであまりにももったいないと感じました。冷凍のピューレにすることで製菓材料として活用できるのではないかと判断しました。

バナナの特長として褐変を避けることができませんでした。そのため褐変を止める加工方法を用い開発を行いました。バナナ自体が完熟で非常においしい状態のピューレに仕上げることができました。そのピューレをプリン製造工場に送り、バナナの果肉感を残したプリンの開発を進めました。製造工場の協力もあり、生協等の基準をクリアできるよう最低限の添加物の使用で常温180日のプリンの商品化をすることができました。



商品化に向けた
製造プロセスの
構築

製造工場を就労支援施設の加工場とし、開発当初からハンディの方々仕事を生み出すことを1つの目的として開発をすすめました。ハンディの方々仕事として継続的にできるような作業工程の細分化、簡素化に努めました。また短時間での処理による褐変予防の工程と作業時の意識づけを進めました。ピューレの開発と同時にプリン製造工場が開発ピューレを使ったプリンの開発も行い、プリンの製造に対応できるピューレの開発を行うことができ、商品化を最短で進めることができました。プリン製造メーカーの協力という新たなネットワークの構築ができました。

製造試作と工場環境の指導をおこない、製造工程と製造手順の確立を進めた。

包装形態の検証とパッケージ選定、製造コスト検討、規格書の作り等を進めた。



商品化

バナナピューレ・バナナプリン



販売先

生協・ネット販売・クラウドファンディング他



国産加工食材と業務用包装資材の通販サイト



大きな木
OHKINAKI



<https://www.ec-ohkinaki.com/>

本冊子掲載商品の1部を
取り扱っております。
包装資材のお取り扱いもございます。
ご不明点はお問い合わせフォームより
ご連絡ください。