

富山県オリジナルブランド米「赤むすび」、「黒むすび」の売上拡大を目指す

株式会社タイワアグリ(富山県)

無農薬有機米、特別栽培米、古代米など、各種こだわりの「米」の栽培および販売

1. 相談のきっかけ

コシヒカリと古代米を交配させた富山県オリジナルブランド米「赤むすび」、「黒むすび」を栽培して販売していたが、思うように売り上げが伸びていなかった。

そこで、本企業の取引金融機関である富山信用金庫の勧めで、同庫で開催される「よろず支援拠点」の出張相談会に参加することになった。

2. 課題整理・分析

「赤むすび」や「黒むすび」はコシヒカリと古代米の特徴を兼ね備えているとともに、アレルギーや生活習慣病予防等に有効な抗酸化性に優れている。また、有機米としても認定されている。しかしながら、これらの特徴を踏まえたターゲット設定が不明確であったために、効果的な販売戦略がとられていなかった。



3. 解決策の提案

「有機」、「健康」等をキーワードに、アレルギーが気になる中学生以下の子供を持つ母親や健康にこだわる女性にターゲットを絞ることを提案。また、商品を「コメ」としてではなく、「食シーンの提案」として販売することにし、以下の支援計画を提案した。

- ・ターゲット向け料理レシピの開発
- ・パンフレットの作成
- ・パッケージデザインの開発
- ・商談会や試食会の実施
- ・プレスリリース



4. 成果

よろず支援拠点を通じた専門家派遣制度を活用し、「時間の無い女性が手軽に調理できる、ヘルシーでオシャレな料理」というテーマで、料理研究家にレシピ開発の協力をいただいた。そのなかで、相談者の企業や連携して支援した富山信用金庫の職員を交えて試食会を行い、工夫を重ねることで各種の料理レシピが完成した。



完成したレシピをパンフレットにし、富山県農林水産部が進めていた商談会に臨んだ結果、県外のホテルと商談が進んでいる。

現在はパッケージデザインの開発を進めており、「赤むすび」や「黒むすび」の収穫前に予約注文を実施する予定で、ホームページの変更、プレスリリースの準備を進めている。

<企業の声>

「商談会では、ホテルのバイヤーの方から「へー！こんなふうになるのか！」とレシピに感心され、商談がスムーズに進みました。今後、料亭や外食産業にも展開できそうです。これまでお米をどのように販売すればよいか悩んでいましたが、「米を売る」から「どのように食べていただくか」という、消費者目線で提案することの重要性を理解できました。今後ともよろしくお願いたします。」