

記入例2 自身が生産する農林水産物を使った商品を委託製造し販売したい農林漁業者の場合

大阪産(もん)チャレンジ支援事業 平成31年度事業 応募用紙

「大阪産(もん)チャレンジ支援事業平成31年度募集案内」をよくご確認の上、本応募用紙に必要事項を記入し、その他提出書類・資料と併せて郵送でご応募ください。記入漏れ、チェック漏れのないようご注意ください。記入欄は適宜広げてご使用ください。

提出日 2018年11月20日

・「大阪産(もん)チャレンジ支援事業平成31年度募集」をどこで知りましたか？

- ホームページ (具体的に)
- フェイスブック (具体的に 大阪環農水研)
- メールマガジン (具体的に アグリメール)
- 紙チラシ (具体的に)
- 案内・紹介 (具体的に ××農と緑の総合事務所の普及員さんから)
- その他 (具体的に)

2019年時点の業歴をご記入ください。

1 応募者について

個人・法人等の区分		<input type="checkbox"/> 個人	<input type="checkbox"/> 法人	<input checked="" type="checkbox"/> 団体
会社名・ 団体名・屋号	(ふりがな) おおさかぶどうしゅっかくみあい 大阪ぶどう出荷組合	創業年		(西暦) 1998年 (創業からの業歴) 21年
所在地	〒234-5678 大阪府 ○○市・・・町△丁目×番	代表者名	(役職) 組合長 (氏名) 巨峰 茂	該当のないものについては、空欄でも構いません
業種	農業、直売所経営	主な商品 サービス	ぶどう、ぶどうジ	
常時雇用する 従業員数※1	組合員数 9人	前期売上	○○千万円	
食品営業 許可	<input checked="" type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり (具体的な許可)		
所有する 加工設備等	ぶどうの選果場以外にとくになし。			
担当者	(ふりがな) おおさか みのる 大阪 実	所属部署		
		役職		
電話番号	○○○-○○○-○○○○	FAX番号	○○○-○○○-○○○○	
メール アドレス	○○○@○○○.jp			
業務概要	(全般的な活動について) 業務概要を補足する資料があれば、応募用紙等と併せてご提出ください。			

●●市でぶどうを生産・出荷している出荷組合です。直売所では青果の他、委託製造したぶどうジュースを販売しています。インターネット販売にも取り組んでいます。

(新商品開発や大阪産(もん)に関する活動について)

現物や写真、パンフレット等補足する資料があれば、応募用紙等と共にご提出ください。

委託製造したぶどうジュースの写真を添付しました。

※1 常時雇用する従業員:法人の場合は代表者、法人役員、個人事業者の方は代表者と生計を一にしている三親等以内の親族、及びパート・アルバイト等の短時間労働者は除く。

2 大阪産(もん)を使った商品の開発・改良の計画について (具体的にご記入ください。)

(1) テーマ名

(内容を表現する適切な名称を記入してください。)

産地直送！レーズンシリアルバー

(2) 内容

ア 使用する大阪産(もん)

- 具体的な品目：ぶどう
- 仕入れ先：■確定 入手先=出荷組合
□検討中 検討先=
□未定

イ 商品の詳細、特徴

(新規性や独自性等を含めてご記入ください。)

大阪のぶどうをたっぷり使ったヘルシーなシリアルバー。五穀米のような健康的なイメージの素材と乾燥させたブドウを混ぜて、食べやすい大きさに固めたもの。

ウ これまでの取組

(今回の計画のためにこれまでに行ってきた活動やご自身で取り組み、難しかった点等をご記入ください。)

(今回の計画を実現させるための補助金等について、交付実績、現在申請中のもの、及び今後に申請予定のものも可能な範囲でご記入ください。)

(今回の計画を実現させるための仲間や連携先などがありましたら可能な範囲でご記入ください。)

ぶどうの乾燥は知り合いに乾燥機を借りて何度か取り組んだが、商品化はしていない。

五穀米のようなものと混ぜて固めれば、商品化できると考えた。

【補助金の利用】

平成●●年度 大阪府6次産業化ネットワーク活動推進事業補助金 (ぶどうジュースの販売促進パンフ他)

シリアルバーが商品化しそうなら、6次産業化関連の補助金の申請も検討する。

【連携先】

(株)■■食品(過去にぶどうの乾燥をお願いした会社)

エ ウの取組を踏まえ、商品化までに解決が必要な課題

(箇条書きで具体的にご記入ください。特に研究所に解決してほしい技術的な課題の番号には★をつけてください。)

- ★①シリアルバーに適したぶどうの乾燥方法
- ②ぶどうと相性の良い材料(五穀米のようなもの)の選定
- ③シリアルバーの製造技術(研究所で試作できますか？最終的にはOEMを考えています。)
- ★④商品包装と賞味期限の設定

オ 販売戦略

(顧客ターゲット、市場調査の結果等を含めてご記入ください。)

健康を意識している20代以上の女性、特に直売所に訪問することが多い主婦層。例えば大塚製菓

のSOYJOYは2017年度に前年比108%の136万ケース売り上げている。一方で、近隣の直売所には同様の製品は存在せず、商品化することで、一定の売り上げが見込まれる。

カ 開発後（製造および販売の体制予定と販売目標）

- 製造者＝ 委託製造を予定しているが、どこか作ってくれるところを探している。
- 販売場所・販売方法＝ 直売所およびインターネット通販
- 年間販売数量＝ 2万本
 - ―数量設定の根拠＝ 直売所への来客数4000人×一人5本
- 販売価格／単位＝ 200円／本
 - ―価格設定の根拠＝ SOYJOYは1本130円程度なので、この価格くらいで売りたい。

(3) スケジュール

(今回の計画に必要な工程(技術以外の解決すべき課題も含めて)の、実施時期や実施方法をご記入ください。)

年月	工程	実施内容、方法等	担当
2019年 4～6月	五穀米の選定 シリアルバー製造会社の選定	市販のレーズンと組み合わせておいしいものを選ぶ。 OEMを引き受けてくれる会社を探す。	組合 研究所
7～9月	ぶどう乾燥方法の確立	加工に向けて、ぶどうの乾燥条件を決める。	(株) ■ ■ 食 品 研究所
10～12 月	乾燥したぶどうと五穀米を組み合わせてシリアルバーの試作	シリアルバーを試作する	研究所 OEM先
2020年 1～3月	シリアルバーの包装と賞味期限の設定	試作したシリアルバーの包装を決めるため、いつまで賞味期限がもつかを調べる。	研究所
4月	販売計画の作成	2020年度のぶどうを使用したOEM発注、販売、広報計画を作成する。	組合