

老舗海苔屋による レーザーカッティング技術を使った 大分海苔(板海苔)へのレーザー (デザイン)加工サービスの開発

有限会社 鶴亀フーズ



大分海苔をレーザーカッティングする加工機



様々なデザインを表現できる微細なレーザー加工も可能である



キャラ弁、デコ弁のほか工夫次第で様々な使い方が考えられる

企業情報

profile

会社名 有限会社 鶴亀フーズ
代表者 取締役 幸野 陽子
所在地 〒870-0303 大分県大分市大字里2422番地の1
TEL.097-524-2265 FAX.097-524-2266
E-Mail tsurukame-foods@tsm.bbiq.jp (担当 幸野 剛士)
事業内容 食料品製造業
資本金 600万円
設立 1998年(創業1947年)
社員数 7人

概要

outline

大分海苔の加工品製造業を営んできた当社のライフサイクルは、すでに成熟期を迎えている。また、大分海苔全体の生産規模も衰退の一途を辿っている。そこで本事業では、当社内部にある既存の経営資源(①大分海苔の知識(特徴)、②これまでの販路(得意先)、③若手社員がもつデザインのノウハウ)を活かした、大分海苔(板海苔)へのレーザー(デザイン)加工サービスの開発を行うことで、新たな価値を創造し、それを幅広く販売し、当社および大分海苔の経営革新を実現していく。

背景・経緯

大分海苔の特性を活かした レーザー加工サービスを考案

有限会社鶴亀フーズは老舗海苔製造会社の加工品製造部門から1998年に独立し、大分海苔の加工品を中心に事業展開を行ってきた。しかし2003年に421トンの生産規模を誇っていた大分海苔も、2012年には289トンにまで落ち込み、縮小の一途を辿っている。そこで同社は、消費者の嗜好の変化、価値観の多様化等の外部環境に対応するため、経営革新計画に着手した。

同社の商品は、塩水で洗った海苔を摘み取った状態のまま乾燥させて焼き上げる大分海苔の製法で作った「吉四六のり」を主力に、大分名産の「クロメ加工品」「佃煮のり」「板海苔」といったラインナップが並ぶ。本事業では、同社が長年取り扱ってきた大分海苔を使った新サービスの開発に取り組んだ。

大分海苔は、風味が良くて柔らかい有明海苔とは違い、パリッとした歯応えのある硬さが特徴となっている。強火で焼いても苦味が少なく、香ばしい仕上がりであり、おにぎりやお弁当に使いやすい。このような特徴を活かすため、取引先のヒアリング調査を参考にしながら、同社ではあらたな事業案の検討を重ねた。

その結果、レーザーカッティング技術を利用して大分海苔(板海苔)に絵や文字をデザイン加工するサービスを事業展開することに辿りついた。大分海苔の硬さはレーザー加工が容易であり、もともと強火で焼いているためレーザーの熱加工が味に及ぼす影響もない。また、社内にはパッケージ・デザイン会社の勤務経験がある若手社員が在籍しており、そのデザインノウハウを取り入れたサービスを提案することも可能である。ものづくり補助金は、レーザー加工機の導入等に活用した。

事業内容

ターゲット別に販促計画を立案し 広がりのある提案を実践

平成26年末にレーザー加工機を導入した鶴亀フーズでは、数々の試作品を製作するかたわら、「企業」「個人」「自社開発」と3つのアプローチによるサービス提供の可能性を検討している。

まず「企業」向けには、個別に受注したデザインをレーザー加工することで、キャンペーン企画やイベントのノベルティや贈答品としての使用が考えられる。割烹や高級飲食店の料理の飾り付けにも、独自性を発揮したデザインが可能。繊細な模様やデザインも再現できるため、工夫次第で消費者の関心を寄

せる様々な提案ができそうだ。平成27年9月に開催されたフードイベントでは、県内ラーメン店主で組織する『大分ラーメン's倶楽部』とのコラボレーションに取り組み、左頁写真にあるようなレーザー加工をして話題を呼んだ。

「個人」向けのアプローチとしては、自社ホームページを通じたセミオーダー受注を計画中である。ある程度絞られたデザインを提示し、その選択肢の中から受注するという流れ。コストの削減になるほか、同様の加工サービスを行っている同業者との差別化にも図ることにつながる。子育てママの間で子どもに持たせる弁当に飾り付けをする「キャラ弁」「デコ弁」がブームとなっており、彼女らを対象にしたプロモーションも有効だ。

これらと並行して、独自性を持った「自社開発」商品にも取り組む。たとえばフリカケにレーザー加工海苔を混ぜ合わせるなど、既存商品に付加価値を加えるだけでも画期的な商品に転換できる。レーザー加工した海苔入りフリカケといった新商品も出来そうだ。

成果

企画力を磨き上げ 他社サービスとの差別化を図る

鶴亀フーズでは、最適な販促手段や価格設定を練り上げ、いよいよ本格的な販促活動に乗り出す段階となっている。

道の駅、ホテル、料理店、観光施設、卸問屋等、まずは既存取引先に向けた積極営業を展開し、個々のニーズに合わせた提案を重ねながら、競合他社との差別化を図っていく方針を掲げている。

展望

新サービスの取り組み次第で 大分海苔の魅力の再発信にも繋がる

本事業を実践することは、大分海苔の魅力をあらためて消費者に向けて情報発信するという相乗効果も生みそうだ。

レーザー加工サービスにより、地域性、独自性、デザイン性をいかに発揮できるか、期待が寄せられる。

まとめ

point

自社の主力商品にあらたな息を吹き込むことで商品力を強化。綿密なマーケティング展開に着手。