

No. 4

【宮城県石巻市】 チーズほや



■ マリンプロ 株式会社

従業員数：30名

<http://www.koyogroup.net/marinepro/>



マリンプロ株式会社は、電子部品製造を行う企業を親会社として、平成8年に設立した。親会社の製造工程管理や電子部品開発の技術などを活用した、独自の商品開発技術や隅々まで行きわたる工程・品質管理力は地元の多数の水産加工業者に負けない強みの一つ。

東日本大震災の際には、内陸部に立地していたことから、津波の直接被害は大きくなかったものの、風評被害の影響は今にも及ぶ。特に石巻が誇る「ほや」は震災後、海外への輸出が出来なくなり、地元では大量に処分せざるを得ない状況にある。ほやの美味しさを未だ知らない多くの方にも味わってもらいたいという「ほや商品の普及」と石巻市の水産加工業全体の活性化にも繋がりたいという熱い思いは藤原社長のみならず社員一同の願い。



▲ 代表取締役社長 藤原公一さん



▲ チーズほやを作る工場の皆さん



▲ 味付けをしたほやにチーズを合わせパック



▲ 高温のミストで商品を熱処理するこだわりの技術

生産地：宮城県石巻市

宮城第二の都市である石巻市は、北上川の河口にあり、世界三大漁場・金華産沖を抱える農産物、水産品共に豊かな食の宝庫。特に海辺の魚町を中心に往時は200社以上の水産加工業者が揃う水産加工基地として有名を馳せた。東日本大震災では市街地全域が水没・浸水。沿岸部の浜も壊滅的な被害を受けたが、震災後わずか4か月後から競りを再開し、現在では約7割の水産加工業が稼働を再開している。昨年度は「石巻魚市場」も再生を果たし、水揚げ量も元に戻りつつあるが、未だに伸び悩んでいる売上の確保は今も大きな課題となっている。



▲ 石巻漁港



▲ 東日本大震災では甚大な被害を受けた

■ 商品：チーズほや

品名	チーズほや
原材料	ほや、乳等を主要原料とする食品（ナチュラルチーズ、植物油、乳加工品、食塩、酵母エキスパウダー）、粉末味噌（味噌、食塩、寒天）、麦芽糖/安定剤（加工デンプン）、乳化剤、卵白粉末、調味料（アミノ酸）（一部に卵・乳成分・大豆を含む）
内容量	4個（28g）
賞味期限	180日
保存方法	常温
参考小売価格	486円（税込）



ほやは夏（5～8月）に旬を迎え、石巻市は全国一の水揚げ量を誇る。「海のパイナップル」と呼ばれる特徴的な見た目だが、肉厚な身の食感と甘み、磯の香りは料亭の夏の付きだしとしても魅力的な食材。本商品は、鮮度の良いほやを味噌で味付けし、乾燥後、炙って香りを出し、相性抜群のチーズと併せた商品。食べやすく個食包装し、常温での保存が可能。「ほやが苦手」という人、あるいは「ほやを食べる食習慣のない関西以西の人」にもチーズと合わせることで、「食べやすい味」を時間をかけて開発した。「ほやの魅力」を知っていただくキッカケとなればとの思いを込めた。

# デザイン要件

## 現在のパッケージについて (参考)



- 左記のパッケージは10月発売予定のパッケージデザイン。本商品は東北の物産店等、東日本中心での販売を予定している。イメージは、ほやを知らない方への「はじめまして」という想いを込め、また駅のキオスクなどでも買いやすいよう、封筒型にしている。
- 1P100円の希望小売価格であるため、4個入り展開し、1コイン(¥500)程度で購入できる価格設定を想定している。

真空の個包装 (49mm×47mm×15mm)  
外袋 (未決定)



左のパッケージは今年10月より既存販路に販売予定のパッケージ (参考)。

## 新パッケージについて

商品名の変更	商品ロゴの変更	包装容器の変更	社名ロゴの記載
○	○	個包装は×、外袋は○	どちらでも可

### デザイン 変更の範囲

- 真空の個包装(無地)はサイズも小さく表記ができないこと、また衛生管理上からも、変更不可。
- 入数はターゲット層や販売価格などを想定しての変更は可能。
- 外装の形状、形態、商品名は同じくターゲット層に手にとっていただけるような魅力的な提案に期待したい。

### 新デザインの 優先事項

- 製造コストは概ね1個(個包装)約100円という価格設定のため、決して安い商品ではない。一息ついてお酒の時間を楽しむ際、いつもとは違う「ワンランク上のアテ」をつまみたい、あるいは「自分へのご褒美にしたい」という位置づけとなるような価値訴求が出来たらよい。

### ターゲット 販路・希望

- ほやは、東日本では比較のお酒の席の付きだし等として知られているが、関西以西ではほとんど食習慣がないと聞く。実際に関西のお客様に勧めてみると「おいしい」と評価する声も多いことから、販路としては、関西以西の「ほや」を知らない方々に販売、普及していくことを計画している。
- 性別は特に絞らないが、上記の「優先事項」にあるような、商品価値を理解して、リピーターとなって下さるようなお客様をイメージしている。

