

# 魅

せまです！<sup>2</sup>活き湧く<sup>2</sup>

## 地域資源

### 沖縄のフルーツ&島野菜の魅力を スイーツで表現し全国へ

独立行政法人中小企業基盤整備機構 沖縄地域支援事務局

PM 伊波 貢

#### ●事業化に至ったきっかけ

「琉球プリン」という冷凍プリンを開発し、全国に向けて販売している会社があるという情報を多方面で耳にするようになり、平成19年8月、有限会社レーベン・レブを訪れた。沖縄県は亜熱帯性気候で暑い地域というイメージがある一方、アイスクリームの消費量が全国でも下位ランクにあるなど、意外にも冷菓人気が低い地域である。こうした環境下で、589万人（平成19年度）もの観光客マーケットを主ターゲットにプリンを開発し、瞬く間に人気ブランド商品を作りあげた秘訣を聞いたかった。

しかし、瀬良垣社長は、その人気の影で、既に先行きを見据えて幾つかの課題対策にあたっていた。その解決にあたり、地域資源活用事業の認定を受け、さまざまな支援を受けることが、売れるものづ

くり」力の強化を図るうえで妙策である」と判断していただき、認定取得に向けての挑戦がスタートした。当時の課題は概ね左記の通りである。

- ◆スイーツ商品はその特性上、飽きられる期間が短く、常に新商品投入（戦略的構築）が必要
- ◆当時の冷凍プリンを常温で放置すると1〜2日で発酵してキャップが膨張する
- ◆商談は相当数きていたが、県内では冷蔵設備を持たない小売店が多く、対応できない
- ◆県内産フルーツと島野菜の安定調達困難

#### ●事業計画作成における苦労や今だから 言える話

もともと、瀬良垣社長は県内菓子メーカーの工場長だったという経歴もあり、

商品開発のアイデアは湧水のように次々と溢れ出てきた。これは強烈な強みである一方、生産者発の「想い込みの強いものづくり」となりがちでもあった。打ち合わせの度に次々と出てくる試作品の山と、その開発スピードの早さには感嘆させられた。当然ながら、ビジネスとして上手く成立させるためには、「開発コンセプト、顧客ターゲット、流通ルート等の明確化等」に取り組む必要があった。何度かミ

ーティングを重ね、その宝の山と向き合い、どうやって一本筋の通ったストーリーを構築し、事業計画としての完成度を高めるのか。お互いの柔軟な発想を促進するため、ユンタク（沖縄の方言でおしやべりの意）しながらも、要件を一つずつ整理するという作業から始めて行った。

#### ●課題をどう乗り越えたか

課題の一つ、新商品投入戦略について



店舗外観

は、当時、話題となっていた野菜スイーツの話をしている時に「沖縄のゴーヤー、フーチバー（にしよもぎ）などの「島野菜」を使ったスイーツが開発できないかな？」という一言から、解決の糸口が広がった。スイーツとの相性の良い県内産フルーツはもちろん、島野菜という沖縄の独自性の強い地域資源を事業コンセプトの基軸に据えたのである。実際には、開発でかなりの難航を極めることとなったが、他地域には真似されにくい強い武器を得たという手応えを感じた。さらに冷蔵状態ではゼリーで、冷凍にするとシヤーベツトになるという技術を用いて、「冷やしてソルベ」という商品の開発を進めていたこともあり、プリン以外での展開も視野に入っていた。

常温で発酵しやすいという問題は、豆乳を使っているため、やむを得ない課題かと思っていたが、固形化するためのゲ

ル原料を提供していたメーカーからのアドバイスにより、配合品の調合を工夫することで問題が解決できるという自信を得ていた。

また、琉球プリンの名が知れわたるにつれ、県内の土産品店等から取り扱いたいという依頼が急速に増えた。しかし、冷菓ゆえ、冷蔵設備がないところには売ることができず、断る度に相手の心証を悪くするというジレンマに陥っていた。そこで、全国的にもさほど多くはない常温プリンの開発に取り組むことにより、県内の小売店ルートを通した販売という道を切り開くツール案ができた。

さらに、原料調達については農業生産法人等との連携を徐々に拡大した。

こうして、多くの課題を内包しつつも、商品開発の方向性や販路開拓の方針を徐々に明確化することができた。そして、「島野菜とフルーツ、島どうふ、沖縄黒糖」といった地域資源の活用を強くアピールした事業計画書ができた。新規性や市場性という観点でも一定の評価を得ることができ、無事に認定を受けるに至った。

### ●実際の事業化に至るまでの経緯

認定書受理後、常温で発酵しやすい従来のプリンの問題改善に取り組み、ゲル等の成分調整を施すことで、ほどなく新商品ができあがった。このこともあって、常温タイプのプリンも簡単な調合でできると甘く考えていた。しかし、(ゲル型)

プリンはpH(ペーハー)調整すれば後はボイルだけでほぼ出来上がるという常識をくつがえし、新たな手法を考案しなければ、かなり難しいという事実に気づくまでに10か月もかかってしまった。pHが4・0を超えると腐ってしまうという事実確認の日々であった。それから滅菌器の活用という工程を施し、種類毎の滅菌温度の調整手法が確立し、ようやく冷蔵設備がなくても街中の土産品店で販売できるという常温プリンを世に送り出すことができたのである。また、冷やしてソルベというゼリー&シャーベット型の商品も主力となるシークワーサーの原料種類の判別に殊のほか時間を要してしまったが、トライ&エラーで日々商品開発の歩を進めることができた。



苦心惨憺の末誕生した“常温プリン”

拓である。瀬良垣社長いわく「2008年春のスーパーマーケットトレードショー(中小企業基盤整備機構の地域資源セレクトションブース)へ出展した際に知り合ったバイヤーの方々との出会いがかなり役立った」という。もちろん、その段階では、まだこれまで紹介してきた商品群は完成していなかった。完成するかわからない状態でも、地道に営業活動を続けていたのである。その結果、いざ新商品が続々と誕生という段階になって、地域の一番店(スーパーなど)や帳合い会社も積極的に協力してくれたのである。



さらなる進化と深化を続ける“琉球プリン”

り替えが大量に必要となってきたことなど、数限りない。しかし、これまでの製品開発の過程で従業員の方向性が一つとなってきたことや、販売協力が先が全国規模で拡大してきたことなど、一年以上前では考えられなかった財産が着実に築かれている。沖縄のフルーツと島野菜を使ったスイーツを本格的に全国に届けることは、もはや現実的な夢となってきた。

### 会社概要

企業名 有限会社 レーベン・レブ  
住 所 沖縄県中城村字泊96  
電 話 098-895-2050  
FAX 098-895-2048  
設 立 平成16年10月8日  
代表者 瀬良垣 守幸  
資本金 300万円  
従業員数 9名



瀬良垣守幸社長