

養父市地域ブランド推奨品認定申請書

令和 年 月 日

養父市地域ブランド認定委員会委員長 様

申請者 住 所

(法人及び団体は主たる事業所の所在地)

氏 名

印

(法人及び団体は名称及び代表者の職・氏名)

養父市地域ブランド推奨品認定要領第4条の規定に基づき、次の関係書類を添えて申請します。

記

関係書類： 養父市地域ブランド推奨品認定申請調書

4 申請品の特長

次の事項を参考に、申請品の特長的な（誇れる）事項を記入して下さい。

- 命名の由来、栽培・製造における特長的な技術、地域を代表する食となった理由、栽培・製造を通じて地域の自然、歴史、文化を継承する取組状況など
- その他に栽培・飼育・製造技術の優れている点や品質、食味、機能などの面で誇れる事項
- 申請品に対する思いや工夫、事業展開への意欲等

※申請品の写真(全景が見えるもの)を添付願います。

養父市地域ブランド推奨品認定申請に係る誓約書

養父市地域ブランド推奨品認定を受けるにあたり、養父市地域ブランド認定要領を遵守するとともに、次の事項について特に留意することを誓約いたします。

- 1 推奨品の生産、製造又は販売を通じて、積極的に情報発信を行い、養父市のイメージ向上に繋げるよう努めます。
- 2 推奨品の計画的な生産、製造及び適正な保管・流通体制の整備に努めます。
- 3 推奨品の品質、流通、販売等において事故・苦情等の問題が生じたときは、当方がその責任を負います。

令和 年 月 日

養父市地域ブランド認定委員会委員長 様

申請者
住 所
事業者名
代表者名

⑩

養父市地域ブランド推奨品認定申請調書（記載例）

令和 年 月 日

1 認定申請品名：朝倉山椒まんじゅう

2 申請者の概要

フリガナ	
氏名又は名称	株式会社 やぶスイーツ
代表者名	代表取締役 やぶ 一郎
住 所	養父市やぶ
電話番号	●●●-●●●-●●●●

3 申請品の概要

(1) 栽培、飼育、採取、製造の開始時期 明・大・昭・平 10 年頃から

(2) 販売の推移

年間販売量	現在		今後の見込み（該当欄に○）		
	500個		現状維持	増やしたい	<u>大幅に増やしたい</u>
販売方法	地元直売所	道の駅	一般店頭	JA, JF 卸売業者等出荷	その他
	30%	20%	20%	%	30%
販売地域	兵庫県 50%		兵庫県以外（近畿内 30% 近畿以外 20%）		

(注) 年間販売量の単位は適宜記入してください。

(3) 加工品、調理品等の原材料の生産場所

主な原材料名	養父市域内	県内	県外	輸入	計
山椒	100%	0%	0%	%	100%
砂糖	0%	50%	50%		100%
小豆	0%	50%	50%		100%

(4) 申請品の栽培、飼育、採取場所、加工品、調理品等の製造場所

(養父市やぶ○○○番地○)

4 申請品の特長

次の事項を参考に、申請品の特長的な（誇れる）事項を記入して下さい。

- 命名の由来、栽培・製造における特長的な技術、地域を代表する食となった理由、栽培・製造を通じて地域の自然、歴史、文化を継承する取組状況など
- その他に栽培・飼育・製造技術の優れている点や品質、食味、機能などの面で誇れる事項
- 申請品に対する思いや工夫、事業展開への意欲等

1. 物語性

養父の大地で生産された朝倉山椒は、朝倉山椒発祥の地であり、県下最高峰の氷ノ山のふもとで比較的冷涼な気候で栽培され、昼夜の大きな温度差により独特の風味となっている。

山椒は比較的簡単に生産できるが、市内には山椒を使った商品がなかったため、独自でアレンジし商品化した。

山椒を利用することにより、原料確保のための生産の推進が図られことが期待できる。また、地元産の原料を使用することにより、他にはない当市独特の産品としてのブランド化が図られる。

2. 独自性

山椒は、低カロリーの食材で食物繊維も多く含んでおり、近年、問題とされている大腸ガンの予防の効果になっている。さらに、ビタミンB群が豊富に含まれていることから、体の疲れをとる効果も期待できる食材である。

当社においては、山椒を加工することにより、誰でも手軽に食することができる食品として加工出来ないか、以前より検討を重ねてきた。

現在、市場において類似の商品は販売されているが、朝倉山椒発祥の地で生産された山椒のまんじゅうは、健康志向の昨今、購買が見込めると考える。

3. 信頼性

まんじゅうの商品化に当たっては、原料である朝倉山椒の安定的確保が重要であり、地元産の山椒を原料に使用することにより、山椒生産者の顔が見え、食の安全、安心志向に対するニーズに対応できる。

さらに、食の安心安全を図るため、商品に使用した材料や添加物の使用量などを記載した商品企画を整備している。

クレームが発生した場合について、迅速に対応できるように努めている。

4. 市場性

原料の加工から商品化まで、自社内ですべての処理が可能であり、生産体制の充実により、より完成度の高い商品が生産される。

今後、市場調査等により消費者ニーズにあった商品をさらに検討し、販路拡大を図り、量販店との取引等による全国展開を目指す。

5. 将来性

当面、流通経路の確保が不安定なことにより、自社の直営店において販売することとし、年間1,000個を販売目標とする。当面は、地域の特産品として、お土産的な位置づけとして販売するが、将来的には年輩者がお茶の友として食されるよう販路の拡大を図っていきたい。

※申請品の写真(全景が見えるもの)を添付願います。