

平成29年度 6次産業活性化推進事業

1 目的

北海道の農水畜産資源の高付加価値化を促進するとともに、食関連産業の振興、及び北海道経済の活性化を図ることを目的としています。

2 補助対象者

北海道内の1次産業者と、札幌市内の2次、3次産業者によるコンソーシアム
(1次産業者と2次産業者のみ、1次産業者と3次産業者のみの組み合わせも可とします。)

3 補助対象事業

北海道内の1次産業者と、札幌市内の2次、3次産業者が対等な関係で連携し、北海道の農水畜産物資源を活用した食品の新商品開発を行う事業

4 補助金額

補助対象経費の2/3以内、上限額400万円

5 補助件数

- 6件 ※①:1次産業者、②:2次産業者、③:3次産業者、◎:コンソーシアム代表者
- ・「幻の札幌黄」を活用した、帯広五日市かみこみ豚と帯広豊西牛、十勝産大豆ユキシズカのコレボレトルトカレー開発事業
(①(有)五日市(帯広市)、③(株)コンフィ(札幌市)◎、③AKARENGA-CAFÉ(札幌市))
 - ・100%北海道産原料を使用した全国展開を目指す原料公開型のさっぽろスイーツの製造・販売事業
(①そらち南農業協同組合(栗山町)、②③フードプランニングオフィスサレ・ド・シュクレ(札幌市)◎、③(株)プロッド(札幌市))
 - ・空知産加工用トマトを使った道産野菜100%のミネストローネ開発事業
(①ファーム辰馬(奈井江町)、②③(株)北海道フード工房(札幌市)◎)
 - ・厚真産ハスカップ6次化プロジェクト「最高級アイスバー開発」
(①ハスカップファーム山口農園(厚真町)、③(株)エスコム(札幌市)◎)
 - ・天塩町のホッケを利用した加工品開発事業(①菅井漁業部(天塩町)、③(株)ソナトキアプロジェクト(札幌市)◎)
 - ・フルーツほおずきを用いた菓子類の開発事業(①しずお農場(士別市)、③GELATERIA Geream(札幌市)◎)

6 補助対象経費

本事業実施に係る以下の経費

- 人件費※1 ■報償費 ■原材料費 ■消耗品費 ■通信・運搬費 ■機器リース費
- 機器購入費※2 ■施設及び設備等賃借料 ■外注費 ■旅費・交通費
- マーケティング調査費 ■その他の経費

※1 人件費については補助額の1/2以内 ※2 機器購入費については単価50万円以内

7 募集期間

平成29年4月24日～平成29年7月10日

8 申請の受付・問い合わせ

一般財団法人さっぽろ産業振興財団 販路拡大支援部

〒003-0005 札幌市白石区東札幌5条1丁目1番1号

TEL:011-820-2062 FAX:011-815-9321 URL:http://www.sec.or.jp

※平成30年度事業詳細は、市ホームページなどで公開する公募要領等をご確認ください。

サレ・ド・シュクレ

100%北海道産原料を使用した全国展開を目指す
原料公開型のさっぽろスイーツの製造・販売事業

- 所在地/札幌市中央区南5条西5丁目
ジャパンランドビル3F・4
- TEL/090-6261-9624
- 代表者/代表 きむら まどか
- 設立/2011(平成23)年 ●従業員数/5名
- URL/http://s-cercle.com/

飲食事業部としてススキノのビルの3階に「ブラスリーセルクル」というフレンチのお店。製造事業部として同じビルの4階に「スイーツセルクル」という製造スペース。少しはなれたススキノの一角にスイーツを販売する店舗「シューセルクル」の3つを展開するのが、フードプランニングオフィス「サレ・ド・シュクレ」。一度は諦めかけたスイーツの事業だったが、1つのキッカケから全国展開に挑むことになる。

尊敬していた亡きフレンチシェフの技術を元に 北海道産素材100%の高級シュー(シューセルクル北海道ビーンズ)を全国展開

一度はあきらめた事業の経営

代表のきむらまどかさんは多彩な顔を持つ人。フードアナリストであり、料理人、店舗経営者でもあり、スイーツ開発のプロデューサーでもある。もともと食べることが大好きで、小樽のホテルで副支配人をつとめた後、6次化商品開発のコンサル業などを経て2011年、尊敬するシェフと2人でフレンチ店「ブラスリー・セルクル」を立ち上げた。その後、シェフの急逝を受け、きむらさんは自分が厨房に立つことを決意。お客や支援者の声に応えるためにも同店を続けている。

フレンチシェフの仕入れから仕込みの様子を12年間間近でみてきたきむらさんは、ある時、デザートであるシュークリームの原材料を変えてつくってみた。素材によってすごく味が変わることを実感。もともとシュークリームが大好きだったことから、最高の原料を使っただけにもないシュー(クリーム)をつくりたいと思うようになった。シェフが残してくれた脱水技術を活用して、食品添加物不使用、生地が落ちないというこれまでの常識を超えるものに挑んでいた。納得のいく商品が出来上がったものの売上は伸びず、2017年1月、事業を辞めることを決意した。

1本の電話から全国展開へ

その数日後、朝9時。見知らぬ番号の電話があった。なんと、高島屋

のバイヤーだった。「ホームページを見て連絡したのですが、今日会えますか?」と。バイヤーはその日の午後に見え、横浜店、新宿店の物産展への出展が決まった。

商品のシューは、素材のすべてを道内産にしたかった。しかし、原料のひとつ、コーンスターチだけは国産のものがなく道産率98%だった。だが、これも食品加工研究センターからの情報をもとに栗山に代替品を確保。100%道産素材のシューが完成した。

同社の長は素晴らしい北海道内の生産者を選びすぐり、原材料をすべて公開しているところ。脱水技術によって、4日間の消費期限がある。冷凍で流通させることができ、解凍しても離水することがないという特長をもつ。道産スイーツの全国展開が期待される。

海外への展開にも期待

高島屋での販売は首都圏の厳しい消費者であればあるほど、受けが良かったです。コンビニの4倍ほどの価格にもかかわらず、商品説明をじっくりと読む人はその価値を理解して購入してくれました。冷凍で流通ができるので、カスタードクリームやギフト商品を海外へ販売したいと思っています。



代表
きむら まどか

シューは一つひとつ手作業される



逆さにしても落ちないしっかりとしたクリーム



道産の豆類をトッピングした「シューセルクル北海道ビーンズ」



スタッフがしっかり手早く正確に手づくり

