

日本財団助成事業 沖縄に農業ブランドを起こすプロジェクト

「沖縄のブランド『ローゼル』の活用と販売」セミナー報告

日 時：平成24年11月17日（土）午後2時～4時

会 場：カルチャーリゾートフェストーネ会議室 A

講 師：桜の工房「アトリエさくら」代表 岡村 比都美 氏

司 会：NPO法人 ウヤギー沖縄 理事長 近藤 正隆

参加費：無料

参加者：21名

司会あいさつ：近藤

私どもNPO法人ウヤギー沖縄は、一昨年から日本財団の助成事業として「沖縄に農業ブランドを起こす」というセミナーと参加者を交えた座談会を計 21 回開催してまいりました。今回は東京で「桜の工房アトリエさくら」を主宰する桜コーディネーター岡村比都美さんを迎え、沖縄のブランドである「ローゼルの活用法と販売」についてお話を伺います。



岡村さんは桜商品の開発や販売に10年以上の経験があります。桜もローゼルも花に関する商品開発には、多くの共通点があるため、以前からローゼルの商品開発にご協力をいただいております。今まで東京で市場調査をしながら試作を繰り返した結果、ローゼルには国産の紅茶があうことがわかりました。そして、岡村さんは、ローゼルには、沖縄の風土や文化がたくさん詰まっていることが魅力だといいます。

私どもはこのセミナーのために、ローゼルのブレンド茶の数々をはじめ、ローゼルで漬けた梅干しやローゼルパンチ、ローゼルゼリーなどを多数用意いたしました。本日いらっしやった皆様には試食や試飲をしていただき、共に考えていただければ幸いです。

セミナー：岡村 比都美 氏

試食会から

岡村氏の提案で、セミナーはローゼルの加工品の試食から始まりました。講演台横のテーブルにはローゼルティー、ローゼルパンチ、ローゼルジャムをのせたクラッカーなどが並びます。ローゼルティーにミントを入れたもの、甘いもの、冷やしたもの、温かいものなどが用意されており、香りや風味などすべて異なります。岡村氏は「好き嫌い、美味しい、美味しくないなど、きちんと評価をしてください」と忌憚のない評価を参加者に促しました。ローゼルの加工品は初めてという参加者もいましたが、参加者全員で一通り試食を楽しみました。



ブランドを知ってもらう重要性

現在岡村氏は桜の加工品に携わっていますが、そもそもは桜が名所である大学に携わったことからということです。氏によると、その大学は桜をシンボルにしているにも拘らず、増築される校舎のために、邪魔になる桜をいとも簡単に桜を伐採してしまいました。当たり前のようにしてあった桜は、江戸時代からのもの



で、3月~5月頃まで長期間咲き続ける品種で一つのブランドであることが判明し、桜のブランドについて大学に説明、皆で活用しましょうと説得したそうです。その結果、大学は桜が大学にとって、ひいては地域にとっての資源であることを認識し、桜めぐりツアーなどを大学が企画するまでになったということです。ここで氏は「いいものがあっても知られてなければ意味がない」と参加者に「知ってもらうことの重要性」を説きました。

イメージの重要性

次に氏はイメージの重要性について次のように述べました。山桜、ソメイヨシノ、大山桜など、桜の色もいろいろな色があり、エリアで全然違う。年中花が咲く沖縄での桜、長い冬の明けを告げる北海道の桜、1月から咲く桜と5月に咲く桜は意味が全然違う。更に珍しいことには秋咲の桜もあって、群馬県さくらの里で地域の町おこしの資源となっている。

また、別の例として、関東では桜の塩漬け（桜湯）を結婚式の朝に飲むが、関西は桜散るということで嫌うそうです。ここで氏は、ブランドとして売り出す際には地域地域の消費者の様々なイメージを気に掛けることが非常に大事と述べました。

わかりやすいブランドイメージへ

次に氏は、自身の店舗販売の経験からブランドイメージはわかりやすくしないといけないといいます。氏によると「見たことがないものを見るときがチャンス。知らないものを口に入れるので安心感を与えることがとても重要。安心感が無いと肯定的な評価につながらない」そうです。



そして、ローゼルについても、ブランドイメージをわかりやすくする工夫が大事であると説きます。氏のローゼル販売の取り組みからわかったこととして、ハイビスカスのお茶として店頭販売したら好評であったこと、妊婦さんや健康を気にする団塊世代などがカフェインなしのお茶を探しており、そういった人たちをターゲットにできることなどを紹介しました。そしてローゼルもお茶、ジャムなどいろいろ展開ができるが、わかりやすさ、イメージをはっきりさせるためにお茶はお茶として、しっかりお茶のみをアピールすることが大事と訴えました。

最後に氏は、「美容と健康の沖縄というイメージは利点であるので、ローゼルの可能性は大きい。商品の販売先の開拓もご心配でしょうが、まず栽培してみて、自分が飲んだり食べてみてください」と述べ、公演を締めくくりました。

講演の後は再び試食試飲会を行い、参加者同士が親睦を深めていました。