地域特産フルーツを使ったフルーツソース開発事例｜液体調味料OEM・小ロット対応



※写真はイメージです

地域特産の農作物を活用したOEM商品開発をご検討されているお客様も多いのではないでしょうか。

今回は、特産品を広めるために様々な食品を商品化し販売しているお客様からいただいた「フルーツソース」開発の事例をご紹介します。

「地域ブランド」の商品づくりをお手伝い

業態：食品製造・販売メーカー
課題：地域特産のフルーツを使ったソースを短期間で開発・製造したい
解決策：丁寧に商品コンセプトをお聞きし、発売日から逆算したロードマップを共有して進めた
成果：商品コンセプトに沿ったフルーツソースの商品化を実現

お客様の課題

背景

展示会で旭創業のブースにご来場。
液体調味料OEMの説明を行ったところ、展示していた小袋製品を見て、フルーツソースの製造委託を検討しているとの話になりました。

お客様は高級スーパーなどに自社商品を納品しています。

課題

地域の特産フルーツの使用したい、添加物の使用をできる限り抑えた商品づくり、短期間で商品化したいという3つのご要望がありました。

フルーツソースOEMをご相談いただいたきっかけ

特産フルーツを使用したわらび餅を販売していましたが、添付していた粉末品では商品のよさを表現しきれないと考え、液体ソースへのリニューアルを検討していました。自社で開発したレシピはあるものの、ソースを小袋に充填する設備がないため、当社にご相談いただきました。

小ロット対応（原液150L～）が可能なところも、採用していただいた理由の一つです。

ご提案内容

地域特産のフルーツを活かしたオリジナルソースを商品化するため、お客様の考え方やコンセプトを丁寧にお聞きし、試作をしました。
2回目の試作品をご確認いただき、商品仕様が確定しました。見積を提示し、ご検討の結果、翌日に正式発注をいただきました。

提案にあたり、次のことにご理解・ご協力をいただきました
・原材料（フルーツペースト・果汁）はお客様から支給
・支給いただいた原材料を無駄にしないため、仕上がり全数の納品（150Lより少し多め）
・高付加価値市場を意識し品質重視の商品設計を行いました。

導入後の成果

地産品の特徴を活かし、商品コンセプトをより伝えられるソースになりました。

商品コンセプトを丁寧にお聞きし、リニューアル発売日から逆算したロードマップを共有。お客様と連携しながらスピード感をもって開発を進めました。

このようなお客様におすすめ

このようなお悩みはありませんか？

・地域の特産物を使った液体調味液を作りたい
・地域の特産品を全国に広めたい
・小ロットでOEMを始めたい

このようなお悩みがございましたら、お気軽にお問い合わせください。

小ロット対応の調味料OEM・たれOEMなら旭創業へ

地域食材を活かしたオリジナルソースの開発をご検討中でしたら、お気軽にご相談ください。

・小ロット対応（原液150L～）
・レシピ開発
・試作
・OEM製造まで一貫対応

液体調味液OEMのご相談は
株式会社旭創業
sales@asahi-so.co.jp
＜お電話でのご相談　平日9:00～17:30＞
札幌支店 011-806-0280
仙台支店 022-388-8801
東京支店 03-5206-5055
長浜支店 0749-79-8118
大阪支店 06-6695-3751
広島支店 082-532-6155
九州支店 092-688-9600

液体調味液の
OEM事例一覧