

## 乾しいたけのブランド化勉強会を実施しました

— 宮古地方産高品質乾しいたけをどうやって売り込むか? —

宮古地方では山田町特産品販売協同組合が販売元になって、高品質乾しいたけPB（プライベートブランド）商品を立ち上げ、首都圏に売り込みをかけています。

このPB商品の販売戦略を検討し、併せて生産者体制を再構築することを目的として、椎茸ブランド化勉強会を開催しました。講師として販路開拓サポートの小地沢代表取締役を招き、競合産地品との差別化について参加者で検討しました。



自由に意見を述べる参加者

勉強会では、実際に販売されている大分産ほかの競合産地品と当地方産PB商品を規格や戻し状態で比較し、当地方産のPRポイントについて

意見を出し合いました。



競合産地品（大分産、群馬産）



当地方産PB商品

当地方産はネームバリューで競合産地に劣るために高品質をいくら誇示しても手にとってくれない、顔の見える安全安心を付加価値として付与すべき、などの意見がだされるなど、参加者が真剣に販売方法を考えるいい機会となりました。