

## 羽曳野ブランド認定調書（例）

年 月 日

羽曳野ブランド認定委員会 様

申請者 住所  
〇〇〇—〇〇  
羽曳野市〇〇  
氏名 羽曳野茶屋

代表 羽曳野 太郎 印

### 1 商品名

古代米・玄米を使った古墳弁当

### 2 申請者概要

|                   |                        |             |                          |
|-------------------|------------------------|-------------|--------------------------|
| フリガナ              | ハビキノチャヤ                | 業種          |                          |
| 事業所又は<br>団体名      | 羽曳野茶屋                  | 創業日<br>法人設立 | 平成 20 年 1 月 1 日<br>年 月 日 |
| フリガナ              | ダビヨウ ハビキノ タウ           | 資本金         | 万円                       |
| 代表者<br>(職・氏名)     | 代表 羽曳野 太郎              | 従業員数        | 正社員 人<br>パート 2 人         |
| 住所                | 〒<br>羽曳野市羽曳野 1 - 2 - 3 | TEL<br>FAX  | ( )<br>( )               |
| フリガナ              | ハビキノ タウ                | E-mail      |                          |
| 申請品の責任者<br>(職・氏名) | 羽曳野 太郎                 | URL         |                          |
| 所属団体              |                        | 売上高         | 平成 30 年度 1500 万円         |

### 3 企業理念と事業展開

十年前から地域の素材を使った食文化の再生、及び活性化を目指して運営しております。  
今回は、古代米・玄米を使って古墳を模った弁当を製作し、地域の新しいお弁当のブランドとして展開していきたいと思っております。

#### 4 商品の概要（形状、デザイン、素材、製法、機能等）

古代米、玄米を使った古墳弁当：栄養価の高い古代米・玄米を使って、古墳型の弁当を提供する。

・前方後円墳を模ったケースを用いて、古墳・飛鳥時代から食べられている古代米や地元の野菜や果物をふんだんに入れ込んだお弁当を提供する。

商品は記念販売用セットとし、1日限定20個で販売する。

#### 5 商品の独自性（他社製品との違い、付加価値の高さ、特許・商標の申請有無等）

羽曳野産の古代米と玄米を使用し、羽曳野の地元色を出しています。

商標については「古墳弁当」として申請中です。

見た目はフードコーディネーター、そして、味付けには地元割烹の料理人による監修を行い、他社の差別化を図っています。

#### 6 商品の開発の経緯（発端、開発のポイント、開発者の思い等）

地域を活性させる事業のひとつである〇〇の認定を受け、また、羽曳野の天然地域資源や産業の活性化を目指して作り上げました。包装の製造も一部は、地元の加工業の企業様にご協力いただき、地域一体となって開発と製造を行っております。また、ロゴや基本的デザインには●●高校の学生さんの作品を採用しております。

#### 7 販売方法、売上目標等（どれだけ、どこに、どのように販売されるのか等）

今年の3月から販売を開始し、300食以上の販売実績があります。

更に、地域のイベントや団体の予約注文、また、ネットからの予約注文も行い、地域に来ていただく際に寄って買って行ってもらえるようにしたい。

#### 8 安心・安全性、信頼性等（どのような品質管理、検査基準、信頼性が保てる取り組みをするのか等）

定期的に自己点検シートにより衛生管理を徹底し、外部の検査も年1回行ってもらいます。

#### 9 将来性について（どのような今後の展開を考えているのか等）

短期的には、商品バリエーションを増やして、コンビニ、スーパー、大阪の百貨店等での販売を想定しております。

#### 10 その他事項について

別途、古墳をイメージしたデザート（プリン・ケーキ、お菓子）の開発等も行い、持って帰ってもらえるような商品も並行して販売していきたい。