

アイビック食品／だし・たれの製造

アイビック食品（札幌市）は飲食店との商品開発に力を入れている。新型コロナウイルス下で集客に悩む飲食店が多いことを受けて、物販に参入したい企業を支援する。商品開発から販売先の紹介、商品の発信までサポートし、食で北海道を盛り上げようと奔走する。

ミドル企業



アイビック食品は20

20年から、北海道内の

飲食店の物販を支援する

事業を始めた。新型コロナ

ナ下でまだ飲食店の営業

は厳しい状況が続いてい

る。来店客数の減少を物

飲食店の味、物販で再現 ■ 販売先の紹介や販促支援も



アイビック食品は地元の飲食店と商品開発をしてきた

だ。観光客に人気のある「札幌フーメン」用など、飲食店向けにたれやスープなどを卸してきた。ただ、新型コロナウイルスの影響で飲食店からの受注が減少し、牧野克彦社長は「飲食店が元気になってもらわれないといけない」と思っている。支援を始めた」と話す。

商品開発からパッケージのデザイン、販売先の紹介まで手厚くサポートする。飲食店は長期保存できる商品の開発や包装資材の管理ノウハウを持つていないため、自社で手がけるとなるとハードルが高い。コロナ下では製造数の下限を設けず、開発費も無償とした。販売先も同社が紹介する。自社グループのアウトドア用品店のほか、サブドラホールディングスのドラッグストアなどで販売する。ドレッシング

などの調味料はレシピも考案するなど、販促まで支援する。飲食業界では低リスクで物販に参入できるという点が口コミで広がり、新型コロナウイルス下の約2年間で約50事業者と連携した。札幌のハンバーグ専門店「ノースコンチネン」のハンバーグの素や、中華料理店「布袋」のチャーハンの素などの新商品を開発した。

北海道北部の利尻島にある「利尻らーめん味素」とは人気メニューのカレールーをレトルトパウチの商品で再現した。新型コロナウイルスで減っており、飲食店にとっては新たな収入源につながっている。商品の写真撮影や、SNS（交流サイト）発信用の動画を撮りたいといった飲食店側の需要にも

〈会社概要〉	
▽本社	札幌市
▽事業概要	だし・たれ・スープの製造販売
▽創業	2002年
▽従業員	50人
▽売上高	18億円(2021年5月期)

応えるため、2021年9月に撮影スタジオ機能を備えた施設を開いた。キッチンやデジタルサイネージ（電子看板）などを完備した。一方で、「有名店の味もオンラインで気軽に注文できることで、現地の人々が来なくなったら意味がない」（牧野社長）と、北海道に人を呼び込む戦略にも余念が無い。21年11月にはスノーピークやティムコ、アイビック食品の親会社である釣り具卸のアイビック（札幌市）と共同で、新会社「キャンパスアンドアングラース」を設立した。釣り堀や店舗が併設されたキャンプ場などを新設する。川釣りをしながらキャンプを楽しむ「釣りキャン」の市場を拡大し、北海道に人を呼び込む算段だ。牧野社長は「人口が減っていくなかで、関係人口を増やすことは胃袋の獲得にもつながる」と話す。

（札幌支社 久貝翔子）