

キャッチコピー:沖縄発「世界準グランプリ」の味を特殊パウダー技術で全国・世界へ!

商品名:高品質で再現性が高く、フードロス (SDGs) にも貢献する次世代FCモデルの加盟店募集を開始



■「世界準グランプリ」のジェラート



■沖縄県産ゴールドバレル(パイン)を使用したジェラート

沖縄県宜野湾市に製造拠点を設け、県産フルーツを贅沢に使用したオリジナルレシピのジェラートを製造販売している合同会社やんばるジェラート(代表社員:國場 和雄、2015年9月設立)は、令和8年1月1日より、全国および海外に向けたFC(フランチャイズ)加盟店の募集を本格的に開始します。

当社は、生乳を自社で低温殺菌し、規格外果物(不揃いでも味は一級品)を積極的に活用することでフードロス削減(SDGs)に貢献しながら、世界大会準グランプリのレシピをベースにした高品質なジェラートを、現在、県内6店舗(イオンモール沖縄ライカム店、浦添パルコシティ店など)で展開しています。

■FC展開の概要(次世代FCモデルの3つの特徴)

①「職人技」に頼らない再現性の高い製造フロー

ジェラートの**ベース**原材料を黄金比率でパウダー化しました。このパウダーを使用することで高品質な「世界準グランプリ」のジェラートを安定して製造できます。多店舗展開のボトルネックであった人材育成コストと製造品質のばらつきを解消します。

②冷凍物流コストと在庫リスクの大幅削減

特殊パウダーは常温輸送が可能です。これにより、冷凍輸送が必要なジェラート完成品を運ぶ必要がなくなり、輸送費が低減するとともに、加盟店の在庫管理リスクも大幅に軽減されます。

③地域特産品×SDGs 貢献による圧倒的な差別化

農家約 25 件、JA など生産協同組合約 5 社との強固な連携ルートを活用。加盟店が所在する地域の特産物や規格外果物を活用した限定フレーバーのオーダーメイドレシピ開発を提案します。これにより、地域に根差した独自性の高い店舗運営を可能にし、同時にフードロス削減という社会的課題の解決にも貢献します。

つきましては、ぜひ、貴番組・貴紙にて沖縄発の特殊パウダー技術による次世代 FC モデルと、全国・世界展開への挑戦について取材の程、宜しくお願いします。

1.【顧客ターゲット】

「新たな収益源と、差別化・SDGs 貢献を目指す国内外の事業者」

詳細⇒

①国内外の企業（飲食店、ホテル、カフェ等）

既存事業の多店舗展開において、従来のジェラート製造で課題であった「職人の育成コスト」や「製造品質のばらつき」を、特殊パウダー技術による簡便な製造フローで解消したい事業者。

②個人事業主

専門知識が不要なため、新たな高収益ビジネスを少額で立ち上げたい個人。

③地方自治体・地域特産品を扱う企業

地域特産品（特に規格外果物）を付加価値の高い「世界準グランプリ」のジェラートとして商品化し、フードロス削減（SDGs）と地域活性化を図りたい企業・団体。

2.【コンセプト】

『特殊パウダー技術による高品質なジェラートの再現性』×『地域の特産品との柔軟な融合』

詳細⇒ベースフレーバーのパウダー技術により製造品質のブレを防ぐ（属人性の排除）とともに、加盟店の地域素材に合わせたオーダーメイドレシピ開発を可能にすることで、「世界水準の品質」と「地域に根ざした独自性」を両立し、多様な市場に適応します。

3.【強み】（WONDER）

「再現性」×「こだわりの素材」×「独自製法」

詳細⇒ 世界準グランプリのレシピをベースとして、パウダー化技術により品質のブレを防止。また、県内農家 25 件、JA など 5 社との直取引により、季節ごとの限定フレーバーを安定的に提供可能。

4.【リリースのポイント3つ】

- ①特殊パウダー技術により、誰でも・安定して「世界準グランプリ」のジェラートを製造・販売可能に。
- ②地域特産品活用と規格外果物の積極利用で SDGs に貢献する、冷凍コスト不要の効率的な FC モデル。
- ③既に香港への FC 展開実績あり。国内外の新たな収益源を求める飲食店・事業主へ向け、本格的な加盟店募集を開始。

5.【この商品・サービスをはじめた理由】または【目標&夢】300文字程度

沖縄の素材の魅力を凝縮した当社のジェラートは、県外・海外市場からも高い需要があります。パウダー技術を核とした FC モデルは、製造の属人性を排し、代表者個人の専門性に依存しない持続的な成長基盤を確立します。このモデルを通じ、より多くの方にジェラートの美味しさを届けるとともに、加盟店と連携して各地の特産品を活かした**「ご当地フレーバー」を創造することで、地域に根差した新しいジェラート市場を切り拓くことが目標です。

＜以下、参考資料＞

■代表者の経歴



(右：國場和雄 代表)

- ・昭和 46 年 3 月 沖縄県立名護高校 卒業
- ・昭和 48 年 12 月 南西航空(株) 入社 販売課に配属
- ・平成 12 年 6 月 JTA(※南西航空(株)より社名変更)
東日本支店長就任
- ・平成 18 年 6 月 JTA 執行役員として
JAL セールス沖縄代表取締役常務 就任
- ・平成 20 年 6 月 JTA 取締役(営業担当)に就任
- ・平成 23 年 6 月 JAL セールス沖縄 代表取締役副社長 就任
- ・平成 25 年 11 月 (株)オリオンモトブ 取締役常務 就任
- ・平成 27 年 9 月 (同)YANBARU CULTUER GIFTERS
設立
- ・令和 2 年 9 月 (同)やんばるジェラートへ名称変更
- ・現在に至る(※令和 7 年 12 月時点 直営 6 店舗)

■その他 (特許・表彰など)

- ・2017 年 ジェラート世界大会(Rimin) 自由部門 2 位
※同社所属のジェラートマエストロが受賞

・

■商品概要

商品名	FC(フランチャイズ)ビジネス展開
特徴	①ライセンス契約 →当社の看板使用、商品の卸 ②フランチャイズ契約 →当社の看板使用、原材料供給、レシピ開発の協力、マーケティング素材の提供、製造指導等。
発売日	令和 8 年 1 月 1 日
販売先	全国・国外の企業(飲食店等)、ホテル、カフェ、個人事業主等

販売価格	①ライセンス契約：50 万円（税別） ②フランチャイズ契約：300 万円（税別）
------	---

＜資料に関してのお問合せ先＞ 合同会社 やんばるジェラート 広報担当：國場 和雄 電話：098-943-5434 F A X：098-943-5435 （携帯：080-1710-5620 ） E－M a i l： dss.kokuba@gmail.com HP アドレス： https://yanbarugelato.jp/ 住所 〒 901-2226 沖縄県宜野湾市嘉数 3-19-1	
--	--