

国内観光とインバウンドの回復で急成長のお土産菓子マーケットの最新動向と打ち手がわかる



**年間9億円のまめや萬久、年間22億円のカタヌキヤ
大ヒット2ブランドを生み出した秘訣とは？**

特に若者や女性に支持される商品を次々に生み出す、株式会社ぶどうの木の商品開発、ブランディング、販路開拓の手法をお話しいたします。

【土産菓子】新ブランド開発セミナー

東京会場 株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

セミナー
開催日程

2024年1月24日(水) 14:00~16:30 (受付13:30~) [お申込み期限]1月20日(土)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

第1講座

観光土産菓子市場の動向と売れる土産ブランドを生むために

コロナが明け、本格的に観光市場が動き出す中、土産菓子市場も4年ぶりの回復を見せています。コロナを経て、観光菓子市場の消費動向はどのような変化を見せているのか、市場を読み解きながら、売れる土産菓子ブランドに必要な考え方を整理いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠



特別
ゲスト
講座
第2講座

金沢・東京で人気の お土産菓子ブランド「まめや金澤萬久」「カタヌキヤ」の開発ストーリー

「まめや金澤萬久」、「カタヌキヤ」2つのヒットブランドが生まれた背景やブランディング、新商品開発手法、新規販路開拓の取り組みとは？

株式会社ぶどうの木 代表取締役会長 本 昌康氏



第3講座

これからの観光土産菓子市場で勝っていくための土産ブランド開発のポイントとは

今後、日本全体で観光市場拡大を目指していく中、消費額の大きな菓子市場でシェアを確保できるかどうかのポイントとなってまいります。コロナを経て、消費心理や価値観も移行し、インバウンド需要獲得も捉えていくと、これからの土産菓子には「高付加価値」が必須になります。これからの市場動向、消費動向を捉えた高付加価値土産ブランド開発のためのポイントをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠



第4講座

新たな顧客を掴む！ブランド開発を進める必要性と市場の行く末

ヒット土産菓子ブランドを開発するためのポイントと進め方について事例をまじえて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玖洸



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107399>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



コロナを経て激変中の

お土産マーケット…

事業拡大に成功した企業が

取り組んでいることは？

駅・空港・サービスエリア

お土産マーケット 売上拡大セミナー 2024

激変する成長マーケットでの
新たな勝ちパターンがわかる！

基調
講演

「地方の菓子店が年間**20億円**を売り上げる
ヒット土産を開発し、新期顧客・販路開拓に成功したポイント」



株式会社ぶどうの木
代表取締役会長 本 昌康氏



セミナー開催日程

東京会場

2024年1月24日(水) 14:00~16:30 (受付13:30~)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【土産菓子】新ブランド開発セミナー

お問い合わせNo.S107399

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 107399

コロナを経て、売れる商品・売場・価格が変化した!

時流適応した商品開発・ブランディング・営業戦略で拡大する お土産マーケットを掴む方法を学ぶお土産菓子業界向けセミナー!

土産市場の時流を捉えた商品×コンセプトの開発が必須事項に!

以下に当てはまる
事業主の方必見! **こんなお悩みはありませんか?**

- ☑ 土産菓子を販売しているが、売れ行きが悪く、リブランドしたい
- ☑ ヒット商品を生み出し、観光土産市場でシェア拡大を狙いたい
- ☑ 売上拡大のため、ヒットする土産商品を開発したいが、何が当たるかわからない
- ☑ 観光土産市場に参入したいが、マーケットの特性がわからない



本セミナーでは、下記を学んでいただけます!

- POINT1 2024年最新!観光・土産菓子市場の動向**
コロナ後、拡大を見せる観光市場、その中でも最も大きな消費額を誇る土産菓子市場の動向をお伝えいたします。
- POINT2 売れる!土産菓子ブランド開発のための成功ポイント**
競合も多数見られる土産菓子市場でヒットする土産ブランドを開発するためのポイントをお伝えいたします。
- POINT3 ヒットブランド「まめや金澤萬久」「カタヌキヤ」の誕生の秘密**
特別ゲスト・株式会社ぶどうの木講座にて、土産菓子市場で3ブランドを開発していくうえでのブランド開発成功の秘訣をお聞かせいただけます。
- POINT4 全国観光地の最新ヒットお土産事例**
コロナ後、今、日本各地で売れているお土産菓子の傾向を学ぶことができます。
- POINT5 これからの土産市場でシェア拡大を狙うための戦略**
これからの土産市場で更なるシェア拡大を見据えた新ブランド開発・既存ブランドのリニューアルを行うための戦略をお伝えいたします。

まめや萬久**9億円**(年商)・カタヌキヤ**22億円**(年商)の
大ヒット**2ブランド**を生み出した秘訣とは?

特別ゲスト講師

株式会社ぶどうの木 代表取締役会長 **本 昌康 氏**

「地方の菓子店が年間**20億円**を
売り上げる**ヒット商品**を開発し
新期顧客・販路開拓に成功したポイント」



金沢を拠点に、ぶどう園・レストラン事業を展開。「まめや金澤萬久」「カタヌキヤ」の2つの土産菓子ヒットブランドを生み出している。ヒット商品を生み出すためのポイントは「**美味しいこと・美しいこと・物語があること**」の3つ。菓子市場のライフサイクルが進み、消費者にとっても美味しいが当たり前になっている今、見た目・コンセプトにこだわることで、他にない商品価値を生み出し、消費者を引き付けられるかがポイント。

東京土産市場進出へ向けて、駅ナカ・百貨店それぞれの出店立地において、催事出店より販売をスタートし**立地調査を実施し、戦略的に「売上が作れる売場」への出店**を進めている。土産売場の中でも「立地」によって売れる商品が異なるため、**立地に合わせた商品戦略**を行っている。消費者、特に若者や女性に支持される商品を次々に生み出す、株式会社ぶどうの木の商品開発、ブランディング、販路開拓の手法をお話しいただきます。

他企業の具体的な事例もご紹介いたします!

成功事例①

異業種より東京・沖縄土産市場へ参入し、年商**5億円**規模へ成長! 空港出店も実現する土産ブランドA。



成功事例②

地元カステラを名物に、駅ナカ出店・催事販路を拡大! お土産年商**9億円**事業へ成長する和菓子土産ブランドB。



これから伸びる!観光土産市場の動向を学べる!

1 観光市場の拡大へ向けた土産菓子市場動向とは

コロナ後より4年ぶりの回復を見せている土産菓子市場の市場動向と今後の市場予測をお伝えいたします。国全体で観光産業が本格化する中で、市場把握は重要なポイントとなっております。

2 土産菓子市場でヒット商品を生み出すための具体的対策

既に、大手土産菓子開発会社が多数ブランド開発により、シェアを拡大している中、中小企業として土産菓子市場で勝っていくためにはヒット商品が必須となっております。こちらの成功ポイントをお伝えいたします。

3 シェア拡大のための販路拡大・販促戦略

土産市場でのシェア拡大には、店舗出店・卸拡大・チャネル展開など様々な方法があります。販路を広げるうえでのロードマップ戦略と認知拡大のための販促戦略をお伝えいたします。



セミナー参加者限定で「無料経営相談」がセットに! 具体的に新土産ブランドを展開したいという方はぜひお申込みください。