

地方観光土産菓子マーケット参入成功!

# なぜ!? めんべいは 観光土産菓子マーケットで

単品 **30** 億円 売上  
めんべい成功の  
秘密大公開!



単品  
で

# 30 億円 売れる のか?

単品売上30億円の  
ヒット商品育成の  
秘訣とは!?

特別  
ゲスト講師

株式会社 山口油屋福太郎  
専務取締役

山口 勝子 氏



土産ヒット商品開発の近道は  
既に成功している  
企業がやっている事を学ぶ事!

「めんべい」開発のポイントとは!?

「めんたいこ味のせんべいは売れなかった…」  
商品開発の失敗から生まれた大ヒット商品、「めんべい」開発  
から分かる、ヒット商品開発の秘訣とは!?

「めんべい」が売れ始めたワケとは!?

始めはまったく売れなかった「めんべい」が売れたワケとは!?  
最初のきっかけづくりから、販路拡大の秘訣とは!?

「メディア活用」で認知度アップ!

営業マン0人で実現!店舗売上だけでなく卸・通販にもつながる  
ブランド認知度アップのためのメディア露出・活用の手法  
を大公開。

無料  
対談レポート  
在中

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

単品売上1億円の名物土産を生み出す秘訣特別公開セミナー お問い合わせNo. S023716

TEL 0120-974-000

平日 9:30~17:30

FAX 0120-974-111

24時間  
対応

株式会社 船井総合研究所 〒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 お申込みに関するお問合せ: 宮崎 内容に関するお問合せ: 川村

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → 023716

主力事業の明太子が先細りに！？

つもの危機感から

# 観光菓子マーケット

参入商品「めんべい」開発がスタート！



## 3分で読める無料レポート！

異業種から参入で年間単品売上30億円を実現！

今、注目の**観光菓子マーケット**参入モデル

ピックアップ事例の紹介

企業名：株式会社山口油屋福太郎 専務取締役：山口勝子

本社所在地：福岡市南区五十川1丁目1-1

創業：明治42年3月(1909年)

1909年、食用油の製造から始まり、現在、明太子の製造・販売、総合食品問屋としての顔ももつ株式会社山口油屋福太郎。2001年に観光菓子マーケットに投入した「めんべい」は年間売上30億円のヒット商品となる。

山口油屋福太郎は、1909年、食用油の製造から始まりました。

# 主力事業の明太子が先細りに！？ 危機感から「めんべい」の開発が スタート！

1973年、福太郎の屋号で「味のめんたい福太郎」を製造・発売。

山陽新幹線が1975年に博多駅まで開通すると、**明太子**は博多土産として全国的に人気を呼び当社のなかでも**大きな売上を占める事業部門**となっていました。



そんな中、1990年代の後半くらいから、食品業界全体として「減塩」がトレンドになってきました。その反面、塩を減らすということは食品の日持ちを悪くするというデメリットがあります。そう考えますと、当社の主力製品であるお土産用の生の明太子は、この先伸びないのではないかと心配するようになったのです。

そんななかで、明太子とは違った、**「賞味期限が長く、常温で持ち運べる」商品の開発の必要性を感じ、「安い、軽い、美味しい」を兼ね備えるせんべい**に目を付けたのです。

## 商品開発は手探り状態

# 味を求めると割れてしまおうせんべいを どうしたら商品化できるのか・・・

とはいえ、せんべいを製造するノウハウを持たない当社にとって、せんべいの開発は手探り状態。

明太子を使ったせんべいは明太子を具材としてそのまま練り込むため、製造過程で割れが生じやすいという課題がありました。

割れないように調合を変えることも試しましたが、それでは味が落ちてしまいます。



**当初は約20%も割れが発生し**

**たのですが味を優先し、まずは歩留まりが悪いけれども、とにかく「おいしいせんべい」を販売**することに決めました。

あとはネーミング。

「『めんたいせんべい』だと長すぎる。

**4文字前後で、味がイメージできる名前を**と意識して「めんたいせんべい」を略して「めんべい」の名前が決定しました。

約10カ月の開発期間を経て、**2001年観光菓子マーケットへの参入商品「めんべい」が誕生**しました。

# 最初は売れない日々が続いた・・・ そんな「めんべい」が 小さなきっかけからヒット商品へ！

そんな「めんべい」も最初の半年間は、売れない日々が続きました。

これまで明太子で取引のあった駅やサービスエリアからも見向きもされず、月の売り上げは数千円ということも。

売れる最初のきっかけのひとつは、**全国紙と雑誌の編集長500人に、サンプル2箱と開発秘話をしたためた手紙を送って電話でアプローチ。**

これは、結果的にいいタイミングにあったこともあり、いくつかの媒体に取り上げられ、全国各地からも注文が寄せられ、口コミも生まれるようになります。

また、地元福岡県の郵便局へのアプローチも。何度も足を運んで交渉し、この**福岡の約400局の郵便局での取り扱いから「めんべい」は次第に地元福岡で注目**されはじめます。

そして、次第にお客様から「置いていないか」と売場に問い合わせが入るようになっていったのです。

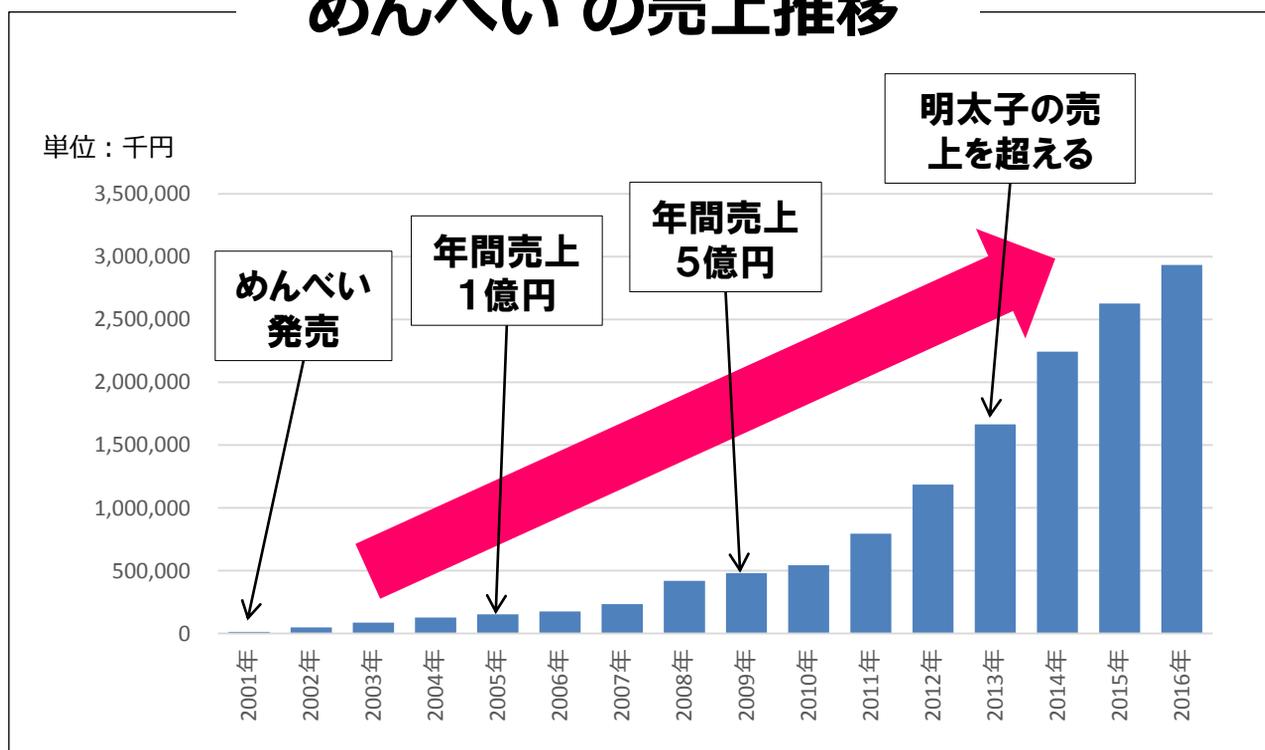


すると、**最初は、相手にされなかった駅やサービスエリアからも声がかかり、販売箇所が次々と増えていきました。**

大きな観光菓子マーケットでは注目された商品の**売上は単品でも、短期間でも一気に伸びていきます。**

その後は、**「めんべい」単品**で、**4年目で1億円**を超え、**10年目で5億円**、**12年目で10億円**、**2013年には明太子の売上を超えて、年間売上30億円を超える福岡土産のヒット商品**になっていったのです。

## めんべいの売上推移



「めんべい」



で

# 観光菓子マーケット

に参入して良かったことは…

- ① 既存の主力事業の明太子の減少懸念を克服することができた
- ② 自社製造の「めんべい」単品で30億円という大きな売上を上げることができた
- ③ 大きな観光菓子マーケットで成功することで、既存の主力事業の明太子の売上を超える売上に成長した
- ④ 既存の主力事業と競合しないマーケットへの参入のため、結果、全体年商を引き上げることができた

その結果

めんべいで30億円、  
山口油屋福太郎の全体売上も  
約135億になりました。

# 山口油屋福太郎の「めんべい」 のように

# 観光菓子マーケット

## で成功できるのか！？

(株)船井総合研究所 スイーツビジネス チームの  
田中渉です。日々全国の菓子店の業績アップ  
のご支援 をさせていただいております。



今回取り上げました山口油屋福太郎様の観光菓子マーケット  
での取り組みは、例えば、菓子店、菓子メーカー、菓子卸、  
土産屋、土産卸、ホテル・旅館、土産店など、「観光」や  
「菓子」に関わる業界の企業の業績アップの大きなヒントに  
なるかと思います。

その理由は、主に以下の4つです。

その1. 人口減少・高齢化社会の影響で

多くの既存のマーケットが縮小している

その2. そんななか観光菓子マーケットは拡大している

巨大マーケットである

その3. 地域の名物化で単品でも大きな売上に成長可能

その4. 今、参入障壁が低く、利益率が高く、投資回収ま  
での期間が短い単品専門店モデルがある

## 1. 既存のマーケットが縮小している

日本の人口は2008年をピークに減少傾向にあり、2050年には日本の人口が1億人を切るといわれています。既存事業だけでは、年々売上減少が進む可能性があります。

## 2. 観光菓子マーケットが拡大する巨大マーケットである

### 3. 地域の名物化で単品でも大きな売上に成長可能

観光菓子マーケットの市場規模は1兆円と言われ、さらにインバウンドの影響で市場が拡大しつつあります。やり方しだいで、山口油屋福太郎様のように、新規参入でも「めんべい」という単品でわずか4年で単品売上が1億円を超え、30億円を超える売上をあげることも可能です。

### 3. 参入障壁が低く、利益率が高く、投資回収までの期間が短い単品専門店モデルがある

製造・販売ノウハウがないと参入へのハードルが高く感じてしまいがちですが、最近では、観光菓子マーケットへの参入モデルとして単品専門店モデルが注目されてきています。このモデルは、技術のある職人を必ずしも必要としておらず、菓子業界や土産業界での経験や知識も必要ありません。また、営業利益率10%以上など利益率が高く、投資回収までの期間も2年半ぐらいと短いため、参入障壁も高くありません。

# 観光菓子マーケットでの 単品専門店モデルで参入の 成功事例が全国で多数出現中！！



京都の観光土産の注目商品！  
和風バウムクーヘンで  
**単品売上14億円！！**

八つ橋がおよそ45%を占める京都土産市場において、2008年度に市場規模の大きいバウムクーヘンに京都の要素を付加した和風バウムクーヘンを投入。単品売上で初年度4億円、今では14億円を越えるヒット商品に。



大阪の観光市場でも注目！  
饅頭で**年間販売個数**  
**1,000万個超え！！**

「食の都・大阪」を代表する「大阪みやげを創りたい！」という思いから、大阪の観光市場を意識して商品投入。2011年販売開始された商品が2015年には年間販売個数1000万個を達成。



長野県の観光立地で  
バウムクーヘン専門特化  
**年商1億円超**  
**営業利益10%超え！**



大分県の観光立地で  
ロールケーキ専門特化  
**年商2億円**  
**営業利益8%超え！**



神奈川県の観光立地で  
プリン専門特化で  
**年商10億円（8店舗）**  
**営業利益10%超え！**

『**今からやっても大丈夫なの！？**』

『**うちは観光マーケットや菓子マーケットに取り組んだことはないんだけど・・・**』

ここまで読まれて、この様に感じられている方も実際は多いかと思います。

結論を申しますと大丈夫です。

**この1～2年、全国で観光菓子マーケットへの参入で驚きの成果を上げている成功事例**が増えてきていますし、業界未経験からの成功事例も続出しています。

山口油屋福太郎様の「めんべい」の取り組みも大変参考になり、刺激を受けていただきたいですし、**観光マーケットや菓子マーケットでの経験のない方でも参入しやすい単品専門店モデルは、ぜひ今のタイミングで知っていただきたいモデル**です。

おそらく、今後も観光菓子マーケットへ本格的に参入してくる企業が増えてくることが予想されますので、参入のタイミングがとても重要です。

**観光菓子マーケットへの参入は「まさに今がチャンス」と**いうことです。

全国の **土産屋・土産卸、菓子メーカー・菓子卸、**  
**地域密着菓子店、ホテル・旅館** 経営者様へ

## 「単品売上1億円の名物土産を生み出す 秘訣特別公開セミナー」

まずは、本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。**お土産の明太子のマーケットの縮小を危惧して観光菓子マーケットへ参入し、年間売上30億円の「めんべい」の開発・販路開拓**を行われた山口油屋福太郎の山口専務。山口専務のお話からは、観光や菓子に関わる業界の皆様には学んでいただけることは沢山あるでしょう。

今回、そうした業界の皆様の参考になれば、ということで、山口専務にこれまでの取組み、また、年間売上30億円をあげるようなヒット商品づくりの秘訣につきまして**セミナーでご講演いただく機会を「めんべい」発祥の地福岡県福岡市**にてご用意致しました。

また、**観光菓子マーケットの解説や全国で続々と誕生している参入企業の事例、注目の単品専門店の成功事例、参入に成功するポイント**もお伝えさせていただきます。

経営者の皆様にとっては大変貴重な1日となると思いますが、是非、自社の今後の展開を学ぶ1日にしていただければと思います。本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみました。 (→→→次頁へ)

明日から経営のヒントになるスグ役立つ！

# セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

- ① めんべいのヒット商品化への転換と成長の軌跡
  - ② めんべいがメディアに注目されて注目商品になったワケ
  - ③ めんべいから学ぶヒット商品企画術
  - ③ ヒット商品のネーミングのポイント
  - ④ 最新の観光菓子マーケット動向
  - ⑤ 全国で成功事例続出中！単品特化専門店の事例紹介！
  - ⑥ 単品特化専門店のメリットとデメリット
  - ⑦ 単品特化型菓子店の収益モデル
  - ⑧ 単品特化専門店の出店に必要な初期投資
  - ⑨ 単品特化型菓子店が成り立つ観光立地とは？
  - ⑩ 成功する単品選定の仕方、失敗する単品選定の考え方
  - ⑪ 単品特化専門店を成功させる商品価格帯・品揃えのポイント
  - ⑫ 店舗オープン直後にメディアが殺到するメディア試食会
  - ⑬ 店頭通行客を引き寄せる単品特化専門店の店頭・店づくり
  - ⑭ 観光立地ならではのSNSを活用した話題性づくり
  - ⑮ 集客好調な菓子店が行っているWEBプレスリリース事例公開
  - ⑯ 食べログを活用したWEB集客のポイント
  - ⑰ Facebookやインスタグラム、SNSを活用した菓子店集客事例
  - ⑱ 単品特化でもリピート顧客・通販顧客をつかむポイント
- 卸展開を主とした多チャネル展開を可能にするコツ

いかがでしょうか？少しでも関心を持たれた方は、今すぐ手帳を開き、10月10日（火）福岡でのセミナー日程を確保いただければと思います。

(株) 船井総合研究所 フードビジネス支援部  
スイーツビジネスチーム 一同

# こんな経営者様にはぜひご参加 いただきたいセミナーです！！

## ● 営業利益率10%以下の土産屋・土産卸 経営者様

長年売場を占めてきたレール菓子が売れなくなり、ブランド力を持つ商品が売場を拡大してきています。この変化をチャンスにするために高収益でもある単品専門店モデルでの店舗開発ブランドの構築がお勧めです。

## ● オリジナルブランドを築きたい菓子メーカー・菓子卸 経営者様

観光菓子マーケットは、「めんべい」のように新しいブランド・商品でも短期間に急成長することが可能なマーケットです。今は、オリジナルブランド構築のチャンスです。

## ● 今の経営に限界を感じている地域密着菓子店 経営者様

人口減少・高齢化社会では今後の地域の菓子マーケットも減少し続けることが予想されます。観光菓子マーケットという新しいマーケットの開拓は大きなチャンスです。

## ● 土産売場やカフェを高収益型のモデルに転換したい ホテル・旅館 経営者様

現在菓子の製造・販売ノウハウがなくとも、セミナーで紹介する単品専門店モデルは、低投資、高収益で参入可能モデルです。ぜひこの機会をご活用ください。

1兆円規模のある観光マーケット参入で高収益化!!

# 菓子観光マーケットでのヒット商品づくりの秘訣とは!?

## 単品売上1億円の名物土産を生み出す秘訣特別公開セミナー

講座内容&  
スケジュール

2017年 **10月10日(火)** JR博多シティ会議室  
(福岡県福岡市) 13:00~17:00  
[受付12:30~]

講座	セミナー内容
<b>第1講座</b> 13:00 ↓ 13:30	<b>菓子観光マーケットの最新業界動向とこの先</b> セミナー内容抜粋① 観光菓子マーケットは変革期!?!~売れる土産菓子の変化~ セミナー内容抜粋② 観光菓子マーケットに参入するのなら今!?!~観光菓子マーケットの参入チャンスとは~ セミナー内容抜粋③ 新たな方法でマーケット攻略を実現している最新モデル事例大公開~今求められる参入方法とは~  <b>株式会社 船井総合研究所</b> フードビジネス支援部 マーケティングコンサルタント <b>田中 渉</b> 徹底して現場にこだわる超現場主義者。現場にしか答えはないという信念から、少しでも気になると現場に出かけていく。小売業からサービス業まで業種業態を問わず数々の現場調査を行い、そこから得られた数々の具体的実践的なノウハウに対する顧客の信頼は厚い。
<b>ゲスト講師</b> <b>第2講座</b> 13:40 ↓ 14:50	<b>なぜ!?!観光菓子マーケット参入で「めんべい」が30億円売れたのか!?!</b> セミナー内容抜粋① 山口油屋福太郎が観光菓子マーケットに参入したわけ セミナー内容抜粋② 単品売上30億越えの福岡土産「めんべい」はどうして生まれたのか セミナー内容抜粋③ 最初は売れなかった「めんべい」をヒットさせた販売促進・販路開拓手法とは セミナー内容抜粋④ 山口油屋福太郎が考える今後の観光菓子マーケットでの展開とは  <b>株式会社 山口油屋福太郎</b> 専務取締役 <b>山口 勝子氏</b> 1909年、食用油の製造から始まり、現在、めんたいこの製造・販売、総合食品問屋としての顔も持つ株式会社山口油屋福太郎。2001年に観光菓子マーケットに投入した「めんべい」は年間売上30億円のヒット商品となる。「めんべい」をヒット商品にさせた、商品開発、販売促進、販路開拓の手法は各種メディアからも注目されている。
<b>第3講座</b> 15:00 ↓ 16:10	<b>観光マーケットを攻略し、高収益化できる「単品専門店モデル」の全貌</b> セミナー内容抜粋① 利益率が高く、投資回収までの期間が短い!観光菓子を攻略する「単品専門店モデル」の全貌 セミナー内容抜粋② 今、売れる商品から見る消費者・バイヤーが求めているものとは セミナー内容抜粋③ 菓子観光マーケット攻略のために抑えておくべきポイントとは セミナー内容抜粋④ 年間販促費をほとんど使わずに自社をPRする販促とは  <b>株式会社 船井総合研究所</b> フードビジネス支援部 <b>川村 諒志</b> 愛知県出身。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、食品業界のコンサルティングを行い、中でもWEBプロモーション戦略に強みを持ち、日々業績向上に努める。現在は食の観光マーケットにおける新規業態の開発や商品開発のサポートを行っている。その中で、全国各地の観光地の現場に調査に赴く回数は全社でもトップクラスで、最新の観光マーケット動向や事例の収集に努めている。
<b>第4講座</b> 16:20 ↓ 17:00	<b>本日のまとめと実行に移すために経営者がやるべきこと</b> セミナー内容抜粋① 本日のまとめ~これだけは持ち帰ってほしいポイント~ セミナー内容抜粋② 成果を上げるために経営者が取り組むこと セミナー内容抜粋③ 観光菓子マーケット攻略計画  <b>株式会社 船井総合研究所</b> フードビジネス支援部 チーフ経営コンサルタント <b>横山 玟洙</b> 船井総研入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行っている。

**お申し込み方法**      **セミナー終了後**      **無料個別相談会**      専門のコンサルタントが貴社に合わせた最適な展開方法をご提案

**FAXでのお申し込み**

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。      担当:宮崎

**0120-974-111**  
(24時間受付中)

**WEBからのお申し込み**

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

**OPEN!**      セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/023716.html>

開催時間

13:00

17:00

受付12:30より

JR博多シティ会議室

福岡県福岡市博多区博多駅中央街1-1

JR博多シティ10F

JR博多駅 直結

福岡会場

2017年 10月10日(火)



日時・会場

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、会場は受講票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頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

開催要項



受講料

一般企業

税抜30,000円(税込32,400円)/一名様

会員企業

税抜24,000円(税込25,920円)/一名様

※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願致します。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申込み担当者までご連絡頂きまようお願い致します。それ以後のお取り消しの場合は、受講料の50%、当日及び無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各種研究会にご入会中の企業様です。



お申込み方法

下記のFAX送信用お申込み用紙をご利用ください。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お申込みを頂きました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。



お振込先

下記口座に直接お振込み下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No. 5785822 口座名義:カ)フナイソケン株式会社 セミナープチ お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-974-000

(平日9:30 ~17:30)

FAX 0120-974-111

(24時間受付中)

●お申し込みに関するお問合せ:宮崎 ●内容に関するお問い合わせ:川村

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

単品売上1億円の名物土産を生み出す秘訣特別公開セミナー

お問い合わせNo. 023716

担当:宮崎

Registration form table with columns for name, company, position, age, and contact information.

今、このお申込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



事務処理用QRコード

■上記の課題解決に向け、無料経営相談会にご参加ください。※どちらかに☑をお付け下さい

セミナー当日、無料経営相談会に参加する。

セミナー後日、無料経営相談会に参加する。(希望日 月 日頃)



弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください)

FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】 株式会社船井総合ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。