

三輪田学園高等学校

テーマ2

～鹿屋市の定番お土産を根付かせよう！
1つのお土産を多種多様に变化させて
番人ウケ！のお土産にしよう～

チーム:ぴくみん3sis

楽しみながら聞いて
下さると嬉しいです！



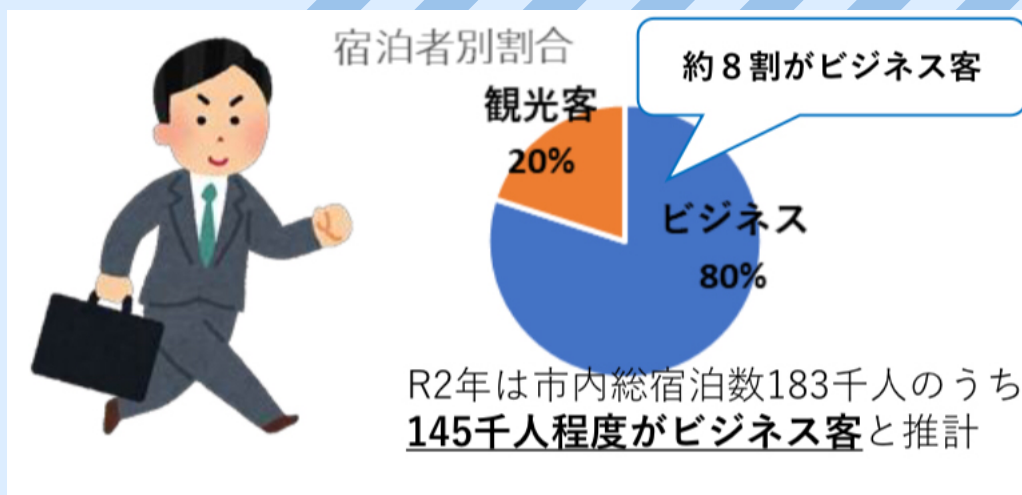
目次

- 01 このお土産のターゲット層
- 02 お土産考案に至るまで🤔💭
- 03 レシピや価格をパパッと！
- 04 商品規格はこんな感じですよ！
- 05 販売戦略

01

ターゲット層

ビジネス客から旅行者 そして海外の方にも 万人受けするお土産を！



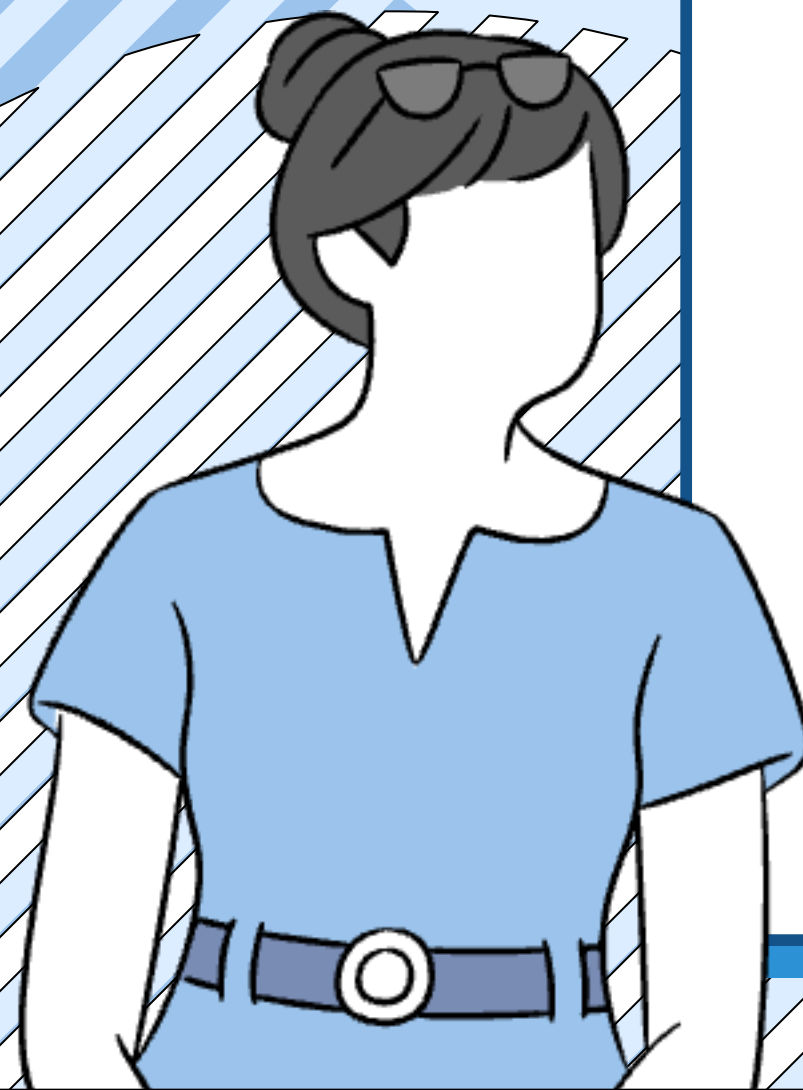
鹿屋市公式ホームページから引用

look! ↓

ビジネス客が8割旅行者が2割というデータから
大人を中心にターゲットを狭める（特に若い
層）買う側はやはり大人である為！！

私達は持ち帰ることのできるお土産を提案

やはりお土産から鹿屋市を知ってもらうには視
覚、味覚で楽しめる食べ物で攻める！



02

お土産考案まで
の経緯



実際に会社で働いている人に聞いてみた！

Q 旅行に行った際のお土産は何を買っていきますか。

A 食品:5名 キーホルダー:1名 【計6名】

↑これでは少し弱いので.....

オンライン英会話で外国人講師に聞いてみた！

Q What do you buy a souvenir when you come to Japan?
(日本に来た時お土産は何を買う?)

A 食品:15名 ガチャガチャ:3名 キャラグッズ:2名 【計20名】

ここから私達が考えたこと

やはりお土産の案を出すのであれば食品系が良いのではないかと...?

↓

鹿屋市のお土産 を広める為には周りの人に配れる物がいい！

↓

では小分けのお菓子にすれば食品であり配布ができる！ 次へ続く→

02

お土産考案までの経緯

私達は一旦鹿屋市に売られているお土産を見てみることに...
そこで見つけたのは薔薇ムクーヘンでした！



- 💡こんなに美味しそうなお土産知らなかった、食べてみたい！！
- 💡複数の種類を展開したら売れそう！
- 💡↑待ってそれな！？確か特産品は芋とお茶！いける！

種類展開の思考に至ったのは他の地方のお土産を参考にしたから！↓



画像は左から『東京ばな奈』『うなぎパイ』『白い恋人』
どのお土産も複数の種類・味展開がされている

03

レシピや価格

価格は変わらずに900円(+税)！

薔薇ムクーヘンのレシピは手に入れることができなかったのでLIFE.netさんのレシピを拝借しました。もしこの案が採用された場合は薔薇ムクーヘンが製造された(有)善STYLEさんのレシピに沿って製造する予定です。

『材料』

バター 100g 卵 4個 薄力粉 30g アーモンドパウダー 60g うき粉 40g ベーキングパウダー 5g 水切りヨーグルト 25g ナツメグ 小さじ1/2 ハチミツ 小さじ1 生クリーム 大さじ2 ラム酒 大さじ2 バニラエッセンス 15滴 グラニュー糖 100g 塩 2つまみ 水切りヨーグルト(無糖) 50g 粉砂糖 40g ラム酒 大さじ2

『作り方』

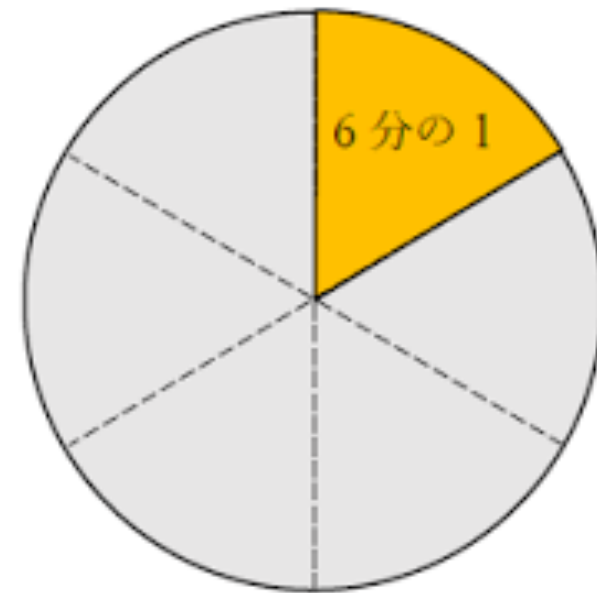
- 1、バターと卵はあらかじめ室温に戻しておく。卵も卵白と卵黄に分ける。ざるにキッチンペーパーをしき、その上に無糖ヨーグルトを乗せて冷蔵庫にひと晩入れておく。そうすると水切りヨーグルトができます。
- 2、ボウルにバターを入れてよく練ってから、アーモンドパウダーをふるいながら加えて混ぜる。続いてはちみつ、ふるった薄力粉(半量)、卵黄、バニラエッセンス、ラム酒、生クリーム、ふるったうき粉の順に加えてその都度よく混ぜる。
- 3、別のボウルに卵白を入れて塩とグラニュー糖を2回に分けて加えてメレンゲを作る。2のボウルに残りの薄力粉、ベーキングパウダー、ナツメグを合わせてふるったものを加えて混ぜる。
- 4、メレンゲをまず1/3の量加えて混ぜてから、残りもすべて加えて混ぜる。これで生地は完成です。
- 5、業務用のラップの芯にアルミホイル、クッキングシートを巻いて生地を塗る。コンロで回しながら直火で焼く。きつね色に色がついたらまた生地を塗って焼く。これを繰り返します。20回程度繰り返すとヴィヨンのバウムクーヘンのような大きさになります。
- 6、焼きあがったら粉砂糖をラム酒で溶かしたものを全体にかける。6、芯を抜いて3cm厚さに切る。完成です！



04

商品規格

※こちらの画像はあくまでイメージ画像になります。



①まず円形につくったバウムクーヘンを1/6にカット



②1/6にカットしたバウムクーヘンを1/2にうすくカット✕

③その後、個別に袋詰めすると12個できる！

ここで注目！

この商品の梱包には植物由来のプラスチック『ポリ乳酸(PLA)』、グリーンナノ、ストーンペーパー のどれか一つ使用を予定しています。

※印刷の仕方により使える素材が限られる為

肝心な販売戦略！ ✨

大事なものは知名度を上げること！
ということで私達が考える販売戦略！

薔薇ムクーヘン、茶ムクーヘン、芋ムクーヘン(仮
の中で1種類のみを全国のコンビニで売りに出す

↓

この時残り2種類は鹿屋市公式ホームページで通販
で買えるようにしておく！

↓

コンビニに売り出すバウムクーヘンには他の味が鹿屋
市公式ホームページに売っていることを記載

↓

これだけでは足りない為インフルエンサーを使って
宣伝をする

今の時代はTwitterやInstagramでインフルエンサーを
使った広告が主！！

私達は知名度をあげることを第一に
考えた販売戦略にしました。老若男女
が通うコンビニエンスストアでの販売は
少々無茶に見えますがバズる
(流行る)ともものすごい勢いで
売れ行きになります。
何卒ご検討いただけますと幸いです。

最後に



初めてでしたがとってもたのしかったです！

ご静聴ありがとうございました！