

滋賀ごてん本舗

代表 伴 一男氏・伴 千鶴氏

巨大みたらし団子がSNSで話題に
美味しさとアイデアにこだわり
大ヒット商品が誕生



おみやげ需要の減少で売り上げが低迷

代表の伴 一男氏が勤務していた「びわ湖名水餅」を製造する会社を、平成7年に買い取って独立、京銘菓「八ッ橋」の卸売との二本柱で、事業をスタートした滋賀ごてん本舗。独立した当時は雄琴温泉の旅館などに名水餅などを納品していましたが、核家族化の影響などもあっておみやげの需要が下がり始めてからは、さまざまな和菓子メーカーの下請けで凌ぐ時代が長く続きました。

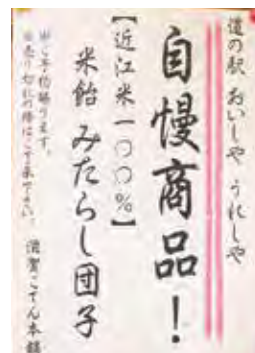
そんな中、名水餅を納品していた道の駅米プラザから「ぜひオリジナル商品も作ってほしい」という要望があり、新商品開発に取り組むことになりました。

しかしながら、「おみやげものと違い、生菓子は賞味期限が短く、廃棄ロスにつながりやすいことから抵抗感があり頭を悩ませていました」と、伴社長の娘の千鶴さんは当時を振り返ります。

下請けから自社販売への転換

千鶴さんは18歳から3年間、京都の和菓子店で働きながら和菓子製造の基本を学び、22歳から家業を手伝ってきました。「修行で培った菓子づくりの技術や知識を活かせるのでは」と、千鶴さんがオリジナル商品の開発に取り組むことになりました。

滋賀でおなじみの醤油味のものではなく、修行時代に食べた甘みの強いタレをからめた京風のみたらし団子を試作したところ、道の駅のスタッフの評判は上々で、販売を始めてみることになりました。それでも廃棄ロスへの抵抗感はぬぐえず、初めはごくわずかな量からスタートしましたが、着実に納品数が増えていくことに。



「同一商品の価格帯よりずっと高いのに、予想を上回る売れ行きに驚きました」と千鶴さん。

滋賀県産米100%の団子は、ふんわりとしてお餅のようなもちもち食感で、オリジナルのタレには美味しい醤油や味噌をたっぷり使い、旨味を出すため水飴の代わりにココのある米飴が使用されています。好みできなこをかけて味の変化を楽しめるようにするなど、美味しさとアイデアにこだわったみたらし団子は滋賀ごてん本舗の看板商品になり、晴れて業態転換を果たすことができました。

TV番組で紹介され一躍人気に

そして3年前、遊び心で作って見た巨大なみたらし団子を業者さんに見せたところ、「これは絶対売れますよ」と言われ、半信半疑でサンプルを作って販売してみるとたちまち話題に。こうして、団子一つの重さが約80グラム(通常のみたらし団子1串分)のギガ団子が誕生しました。ちょうどメガ盛りなどがブームになっていたこともあってSNSなどで話題になり、昨年、人気テレビ番組で取り上げられたことで、注目度が一層高まりました。



ギガ団子は機械が使えないため、柔らかな団子を一つひとつ手で串に刺し、ツヤがでるよう均一にタレをからめていくには熟練の技が必要です。

千鶴さんがデザインした手作り感のあるラベルは、シンプルながらも却って目を引く効果もあり、話題性だけでなく、美味しさが評判になってリピーターも増えています。

道の駅から販路を開拓、県外にも販路を広げる

販路をどう開拓するかを金融機関や信用保証協会に相談し、よろず支援拠点のアドバイスを受けたことや米プラザから県内の道の駅を紹介してもらったことで、少しずつ取扱店も増えました。その後、竜王にある三井アウトレットパークの中の「湖の駅 滋賀電王 おいしやうれしや」や、西日本高速道路のサービスエリアで販売できるようになり、



県外の消費者にも広がっていきました。

大手スーパーのバイヤーがたまたま米プラザでギガ団子を目にしたことから、複数の大型スーパーなどでも販売できるようになると売り上げも伸び、従業員を増やして設備を増設することもできました。



「餡を載せたみたらし団子やヨモギ入の団子を作ってもらえないか」という要望もあったそうですが、バリエーションを作るともとの商品の訴求力が落ちて売り上げが下がるため、普通の団子を柱としてブレずにやっていくことを選択しました。

ただし、団子と競合しない商品の開発には力を注いでおり、滋賀県産の卵と牛乳を使った昔ながらの焼きプリン是好調な売れ行きが続いています。「商品開発だけでなく、対外的な折衝も精力的にこなす千鶴さんを頼もしく思っている」と語る伴代表。看板商品のみたらし団子を大切に守りつつ、新しい商品の開発にも取り組んでいきたいと、今後の事業を展望しています。

Message

顧客の支持につながった味へのこだわり 主力商品を大切にしながら新たな展開を目指す



廃棄ロスを出したくない一心で、どれくらい作って納品すればいいか、また販路をどう開拓したらいいかずっと悩みました。最初は1日5パックとか10パックを納品して、売り切れたらまた作って納品するというのを繰り返していました。お客様に支持していただけしたのは、味へのこだわりがあったからだと思います。

主力商品ができるとすごい強みになるということを実感しました。経営が軌道に乗り、ロスがなくなったおかげで、良い原材料を安心して使えるようになり、良い方向へ向かってこれたんだと思います。

みたらし団子を大事にしてきたおかげで、小売店さんのほうからお声掛けいただけるようになりました。わが社には営業はいませんが、団子が営業をしてくれていると思っています。

企業データ

本社/大津市和辻北浜577-5
設立/平成7年
従業員/8名
事業内容/和菓子の製造

企業ポリシー

- 柱となる商品の質と価値を落とさない。
- 原材料選びにこだわり、長く愛される商品を開発する。
- 作り手が美味しいと納得できる製品づくりを目指す。