



地元の人に愛されるお土産菓子を目指して！
～葉商リーフパイ～

佐世保商業高等学校 3年 有江 栞



商品開発の背景



佐世保には定番として広く知られている
お土産菓子が少ないと感じた



高校生が地元企業と連携して新たな商品を生み出す！！

- 高校生の視点を生かし、地域の魅力を日常の中から形にすること
- 商品を通して、地域と若者をつなぐことを目標に！

持続可能な商品開発を目指した地域企業との連携

共同開発



佐世保商業高等学校



さいかい堂

着眼ポイント！

- ①佐世保市内で長年愛されている地域密着型洋菓子店
- ②地域の魅力を大切にした商品づくりを行っている
- ③高校生の視点や想いを尊重してくれる

ようしょう
葉商リーフパイ



《**特徴**》

- ・パイ生地が葉っぱの形
- ・香ばしいザクザク触感のクッキーがいっぱい乗っている
- ・バター風味とアーモンドのアクセントとなっており、ザラメの優しい甘さとマッチ！

《**原材料**》

小麦粉(国内製造)・バター

砂糖・アーモンド

卵白・水あめ・塩

※ **アレルギー**

《**意味**》

- ・学校前にある「葉商坂」がモチーフ
- ・成長や挑戦の通過点として地域と共に成長していく思いを「葉」の形にしたパイで表現

実践①

初販売活動 in長崎大学ファーマーズマーケット



「地域の食から育むプラネタリーヘルス」食べて、学んで、つながる一日！

地元の新鮮な野菜や果物、手作り加工品、あたたかみのあるクラフトなど、“長崎の旬”が一堂に集結！
食の背景や地域のつながりを感じられるマルシェ



葉商リーフパイ 102個

さいかい堂さん焼き菓子 34個

売上合計 ¥43,000

利益合計 ¥8,230

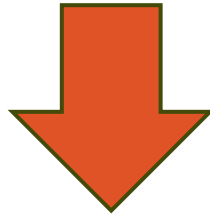


販売にあたって…



《出来ていた工夫》

- ①商品の背景が伝わる説明を対面で実施
- ②ボリュームディスカウント(数量割引)
- ③地元性が伝わるネーミング・デザイン
- ④時間帯やお客さんに合わせたおすすめの仕事



- 説明内容と購入行動の関係を確認できた
- 商品価値は「味」だけでなく、背景・物語によって形成
- 家族のお土産として買ってもらえた！

お土産菓子としての商品開発成功！！

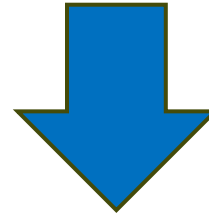


《不足していた点》



- ①原材料やアレルギーの知識
- ②商品の意味などの説明
- ③天候に合わせた販売環境づくり

名 称	●●●●●●
原 材 料 名	●●(○●産)、●●、●●、●●、●●、 ●●、●●、●●、●●、●●、●●、 ●●、(一部に●●・●●を含む)
内 容 量	000g
賞 味 期 限	枠外●●●●に記載
保 存 方 法	直射日光、高温多湿を避けて保存 してください。
販 売 者	株式会社 ●●●● ●●県●●市●●●●番地 TEL 0000-00-0000



- 信頼性(価格・原材料表示)が、消費者の安心と行動に直結！
⇒場所に合わせた価格設定と製造者との確認を取っておく
- 天候によっては売上に関わる
⇒環境・天候を把握し、状況に応じた対応をする

これまでの流れ



6月	佐世保市若者活躍プロジェクト活動開始
10月 9日	商品開発開始
10月 18日	補助金対象者ブラッシュアップイベント参加
11月 23日	試作品完成
12月 12日	商品完成
12月 14日	長崎大学ファーマーズマーケット出店



今後の展望について

12月 23日	佐世保商業高校での販売（30個販売予定）
1月 29日	佐世保商業高校・課題研究発表会



活動終了まで **39日**

高校卒業まで **70日**

来年度の計画

さいかい堂店舗での販売

※商品名の変更での販売予定

商業のマーケティング科の販売実習
商業クラブの校外販売



今後も持続可能とした販売活動を行うことができる！
葉商リーフパイを通じて学校・企業・地域をつなぐ活動を行って
お土産菓子としての知名度を高めていきたい！

＼お知らせ／

佐世保で初めて葉商リーフパイを販売しています!!

販売場所...イベントホール出入り口付近

販売時間...12:00～17:00

葉商リーフパイ 1枚 **¥350**

佐商生がひと口でザクザク
幸せをお届けします～

120枚限定販売!



おやつや家族へのお土産にどうですか？