

えびせんべいの里を起点に
来場者のエリア回遊を促し
滞在時間を伸ばす仕組みづくり



株式会社えびせんべいの里について

えびせんべいの製造・販売を中心に、**創業78年**を迎える企業です。
約40種類のえびせんべいを展開し、県内5店舗・県外2店舗を運営しています。
美浜本店では商品の販売だけでなく、せんべい焼き体験や工場見学なども実施しています。
姉妹会社として農業生産法人「山笑う里」を設立し、農産物の直売や季節ごとの収穫体験なども展開しています。



主な事業・取引先

<主要製品>

- ・えびせんべい製造・販売（ECを含む）
- ・農産物栽培・加工品の製造・販売（姉妹会社）

自社の強み

- ・製造→販売一貫している
- ・ブランドの確立ができている（えび里）
- ・環境に恵まれている（立地）
- ・各種体験・飲食が楽しめる（土日祝）

株式会社えびせんべいの里について

2015年 姉妹会社として「農業生産法人山笑う里」を設立

2021年6次産業化認定、農産物の栽培・加工・販売・季節ごとの収穫体験なども展開



エリア全体でより長く楽しんでもらえる
場所づくりを目指しています。



株式会社えびせんべいの里について



食・体験

- ・ 製造・販売
- ・ 試食
- ・ せんべい焼き体験
- ・ 休憩コーナー
- ・ 資料館
- ・ 工場見学

- ・ 栽培・販売
- ・ オリジナル商品
- ・ 各種収穫体験
- ・ ファクトリー
- ・ キッチンカー



なぜこのテーマしようと思ったのか？

美浜本店だけで完結していた顧客体験を、
周辺の食・農業・体験へ広げ、エリア全体で楽しめる体験へ。

既存事業の現在

多くのお客様が訪れる、
美浜本店という大きな顧客接点

- えびせんべいの製造・販売を中心に事業を展開
- 工場見学・試食・せんべい焼きなどの体験も提供
- 一方、来場者の行動は美浜本店内で完結することが多い

感じている変化・課題

美浜本店周辺に
新施設・体験コンテンツが増加

- 3月 産直美浜直売所OPEN
- 8月 新たな体験施設にこちょファクトリーをOPEN
- 年間を通じて収穫体験

今回で目指すこと

施設・体験をつなぎ、エリア全体で
「1日楽しめる価値」をつくる

- 「もう一か所」「もう一体験」を生み出す
- 半日～1日楽しめる過ごし方をつくる
- 滞在時間・体験機会・再来訪につなげる

施設充実・コンテンツを増やすことと並行し、来場者にとっての「一日の楽しみ方」を設計する。

今回の事業案を設定した背景

こうした背景から、「**エリア回遊と滞在時間を生み出す仕組みづくり**」を今回の事業テーマとして設定。
施設拡充と並行して、まずは来場者が「もう一か所・もう一体験」へ動く仕組みを検証する。

事業テーマの設定きっかけ

美浜本店エリア全体でより長く楽しんでもらえる場所づくりを目指し、周辺の体験拠点を拡充してる。

取り組んで見えて来た事

施設やコンテンツが増えるだけでは、回遊は生まれない

選んだ理由

自社アセット（フィールド・顧客接点）と接続し、すぐに検証できる。

今回 取り組みにつきまして

美浜エリアを訪れるファミリー層に対して、
当社が持つ食・ものづくり・農業・自然の体験資源をつなぎ、
半日から1日楽しめる滞在体験を提供したい。



誰に

美浜エリアを訪れる

30～40代のファミリー層



課題・ニーズ

“どう過ごせるか”が分からない

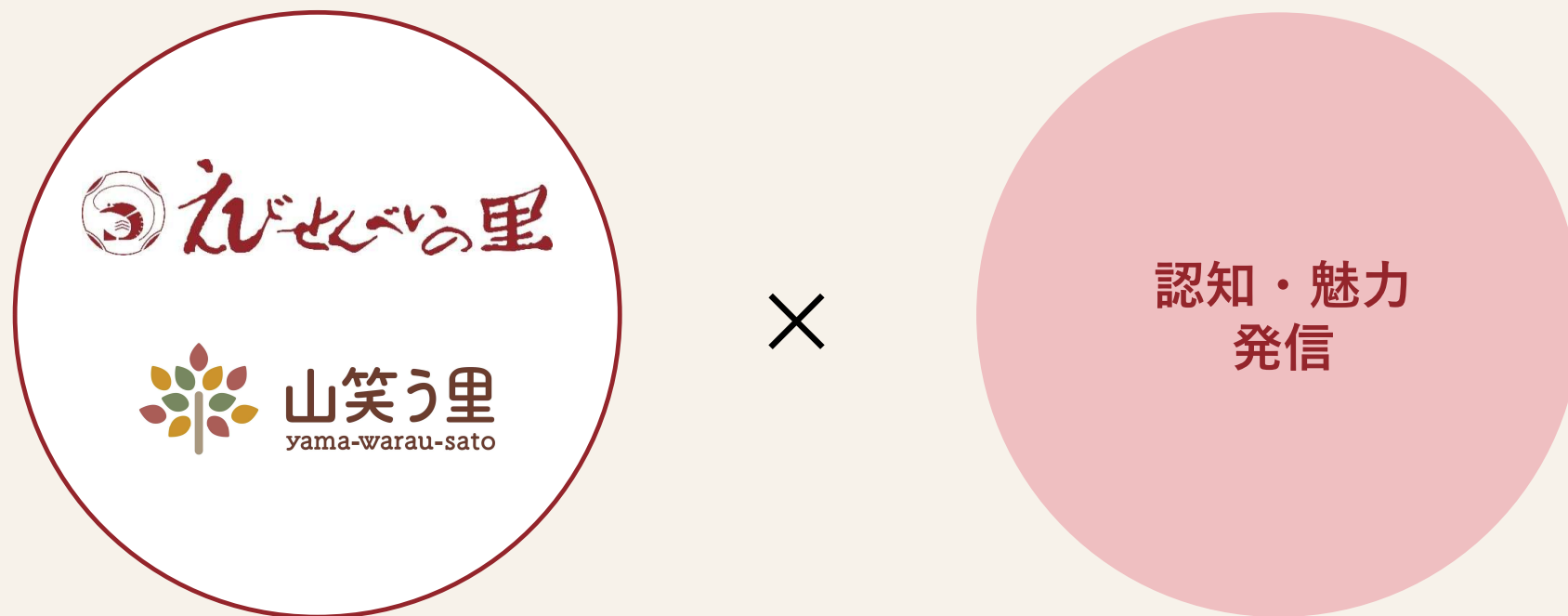
どんな施設があるのか？何ができるのか？
どこにあるのか？誰が楽しめるのか？



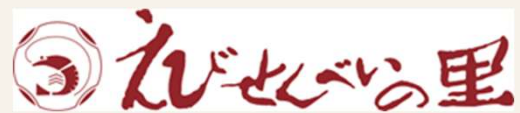
どう解決するのか

認知・魅力発信
回遊体験設計

施設内の回遊促進の実現に向けて、現地案内、魅力の可視化、モデルコース、デジタルマップ、レコメンド等の手法を幅広く検討し、回遊行動・滞在時間が実際に変化するかを検証したいと考えています。



ご清聴ありがとうございました。



×

