

キャッチコピー：金武の年間 15,000 食売れてる超人気メニューをご自宅で

## 商品名： 冷蔵てびち煮付

説明文：多くのお客様にお店の味を届けるために冷蔵てびちの生産体制構築



てびち煮付定食



冷蔵てびち煮付



店舗前自動販売機

沖縄県金武町の沖縄料理店 嘉海食堂（代表：豊岡 旭）は、店舗看板商品「てびち煮付」の新たな生産体制を強化する事業計画に対して沖縄県より経営革新計画の承認を受けました。

この商品は、店舗看板メニューである「てびち煮付」（年間販売数 15,000 食）の変わらぬ味をご自宅で食してほしいという思いで5年前から商品化に向けて研究・開発を進め、1年半の歳月をかけ冷蔵での商品化に成功。試験的に店舗前の自動販売機で売出したところ、初年度より 6,000 食を販売する大人気商品となり、現在では日々売切れ状態が続いています。また、店舗内での生産も限界となっているのが現状です。

今回の取組では、これまで店舗内の手作業中心で行っていた製造工程を見直し、新たな製造工場を構築し、生産に有効な設備を導入することにより生産能力の向上を図り需要の増加に対応するとともに新たな販路拡大を目指すものです。

沖縄のソウルフードでもある「てびち煮付」。特に当店の商品は唯一無二の商品（味付）となっていて沖縄をPRする意味でも大変有効と考えます。

## 【経営者の経営に対する考え方や事業に対する思い】

東京において銀行やその他金融機関に 30 年余り従事し身に着けた経営に関するノウハウやもともと持っていた考え方などが融合して独自の経営理論を持っています。

自身の事業を例にとってお話しすると次の通りです。

### ①収益力の高い経営を目指す

小さな企業が大きな企業に対抗するには筋肉質の企業にする必要があります。

『営業利益を重視』⇒飲食店の平均営業利益は 8.5~8.6%で加工食品の製造業では 3~5%と言われています。今回着手する事業の営業利益率は 30% を超える設定になっています。原価の安い食材を利用し人員も含めて効率の良い製造工法を導入することによって利益率の高い商品化が可能です。

2~3年後には 2 億円程度の売上を目指しますが、これは通常 8 億円の売上を擁する飲食店の利益額と匹敵します。

### ②商品性に拘る

この商品（てびち煮付）に着目したのは、上記に記した原価の安さもありますが、加えて沖縄のソウルフードで人気が一過性ではなく長期にわたり続く点です。一度人気化した商品は販売の拡大はあっても縮小のリスクは小さいからです。

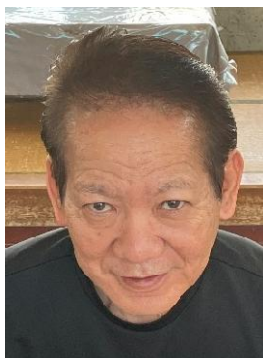
### ③差別化

当店の『てびち煮付』は製造工程に特徴があり他の同一商品との差別化を図っています。いわゆる味の深みや奥行などが違うという点です。それは当店独自の『たれ』を開発した点です。他の調味料と融合することによって独自の味付の『てびち煮付』が出来上がっています。これは、店舗や自販機の販売数等からもわかる通りです。

### ④事業に対する思い

上記の通り 1 つの経営観でこの事業を進めていきます。今回の『経営革新計画』参加が大きな財産になったのも確かです。多くの経営者の皆様にもこのような 1 つの考え方が参考になれば幸いに思います。

<以下、参考資料>



■代表者の経歴

嘉海食堂 代表  
豊岡 旭（とよおか あきら）

- ・平成 30 年 3 月 金融機関を退職後、故郷である金武町にて嘉海食堂を開業
- ・令和 4 年 6 月 店舗前にて自動販売機を設置し、冷蔵てびちの販売を開始。以来、年間 6,000 食を販売し続けている。

■商品概要

商品名	冷蔵てびち煮付
特徴	味の変化がなく冷蔵で1ヶ月保存が可能 嘉海食堂で大人気のてびちがご家庭でも楽しめます。
発売日	既に販売中（店舗前自動販売機）
販売予定先	空港、道の駅、ふるさと納税御礼品など
販売価格	¥ 1,100 円～1,200 円（税込）

<資料に関してのお問合せ先>

嘉海食堂 代表：豊岡 旭  
電話：098 - 800 - 2557  
E-Mail：yoshimi.2298@wing.ocn.ne.jp  
住所 〒904 - 1203 沖縄県金武町字屋嘉 2330-16