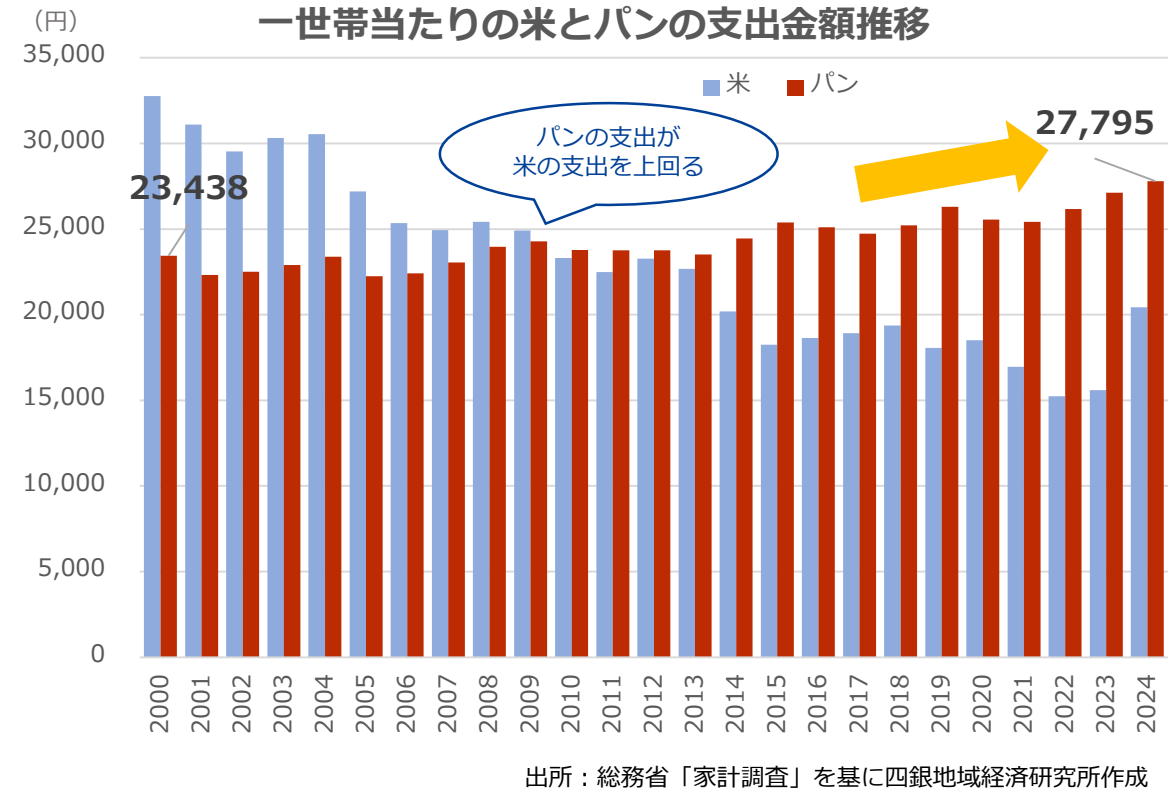


ベーカリーショップ（パン小売業）の動向

2025年8月

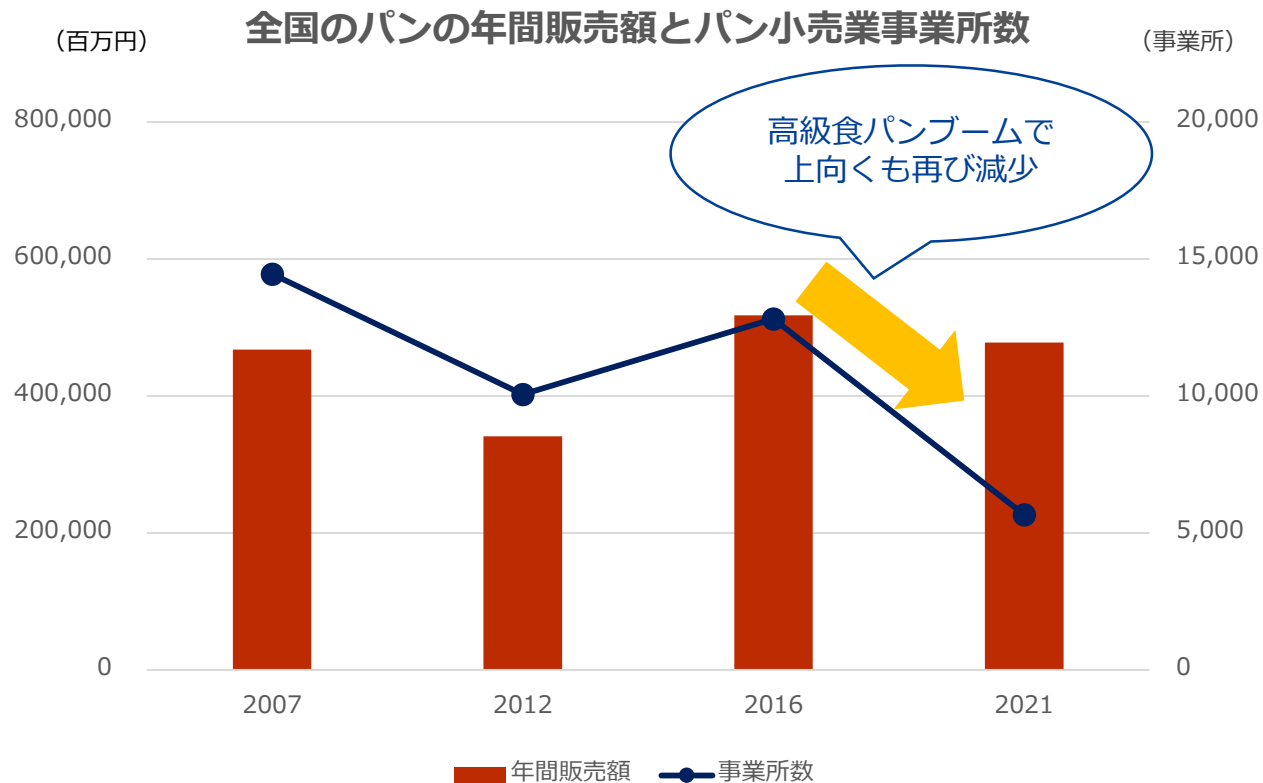
1. 日本におけるパン食の普及と市場の動向

- 高知県を舞台にしたNHKの朝ドラ「あんぱん」でも注目されるパン。今回は皆さまの生活にも身近な「パン」の市場、特に地域に根差した「ベーカリーショップ（以下、ベーカリー）」の現状について、高知県の事例を交えながらお伝えします。
- 日本にパンが本格的に普及したのは戦後、学校給食にパンが登場したことや、1964年の東京オリンピックを契機とした食卓の洋風化がきっかけです。パンの生産量は1960年代から1970年代にかけて大きく増加し、2010年には一世帯あたりのパンへの支出額が米を上回りました。今では、パンは日本の食卓に欠かせない存在となっています。

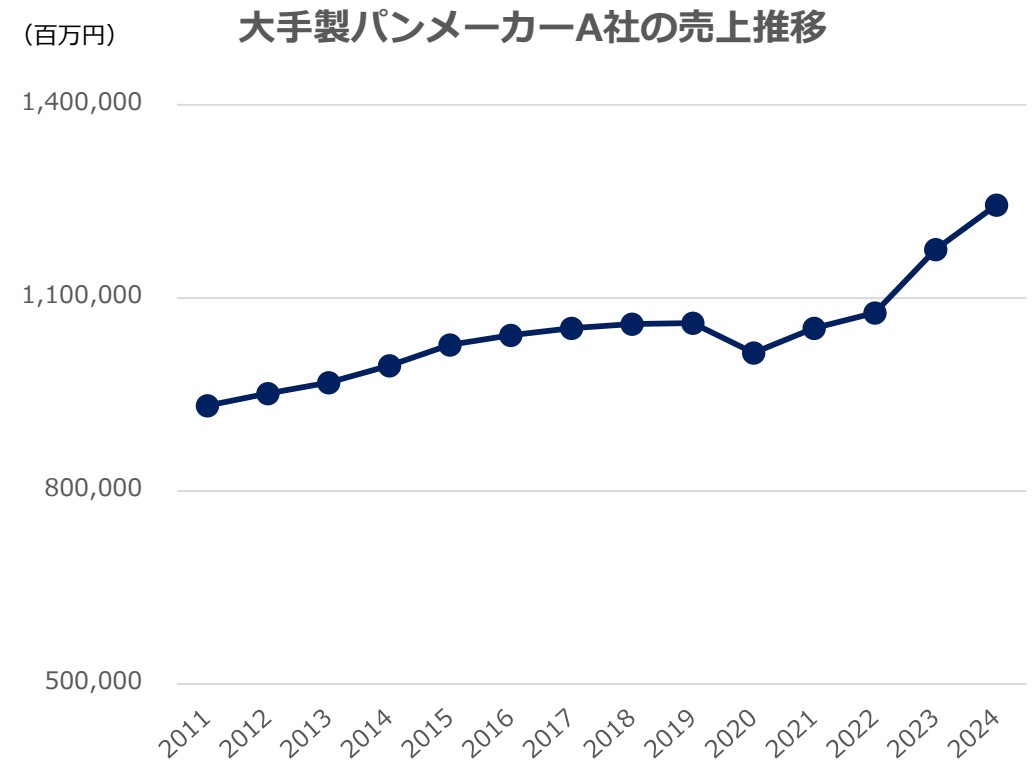


2. 変革期を迎える地域密着型ベーカリー

- 比較的安定して推移するパン市場ですが、パン小売業の事業所数は減少傾向にあります。全国のパン小売事業所数は、2007年から2021年の14年間で、およそ60%も減少しました。
- 一方、大手製パンメーカーの売上は増加傾向にあり、消費者の購入先がスーパーやコンビニなどで手軽に買えるパンにシフトしているため、地域密着型ベーカリーは現在、変革期を迎えていると言えます。



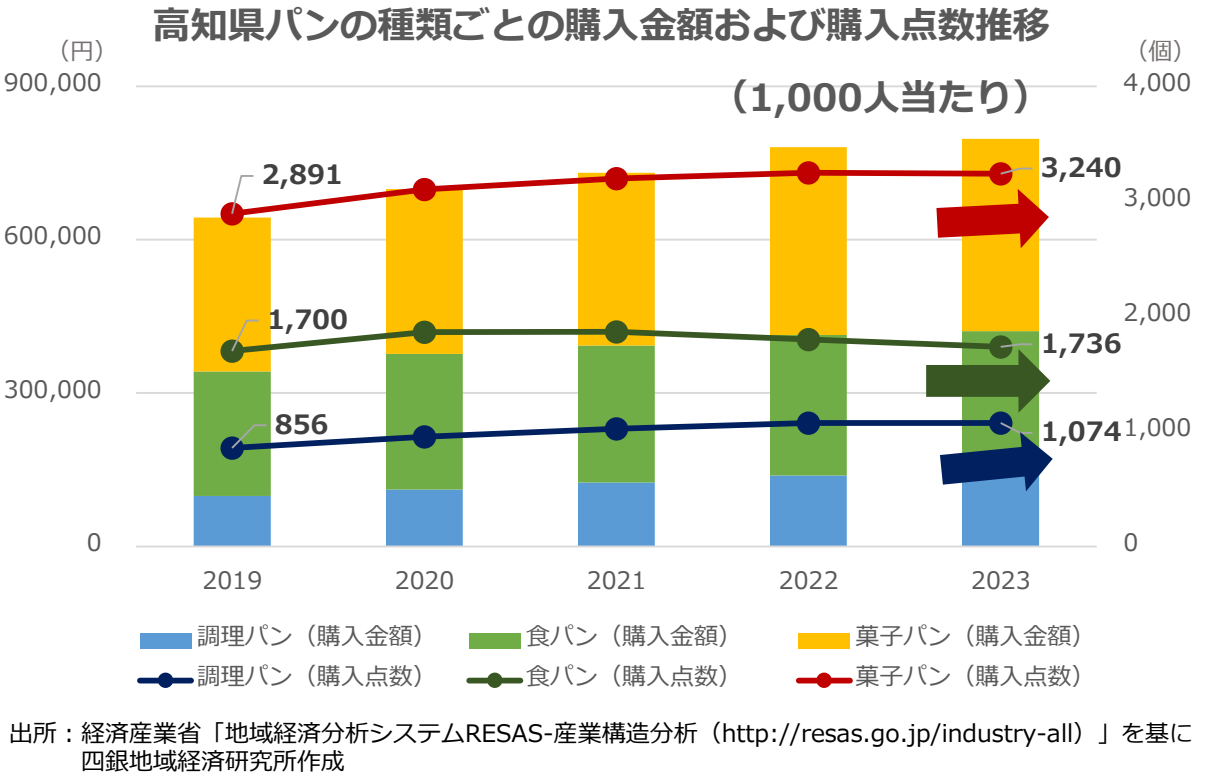
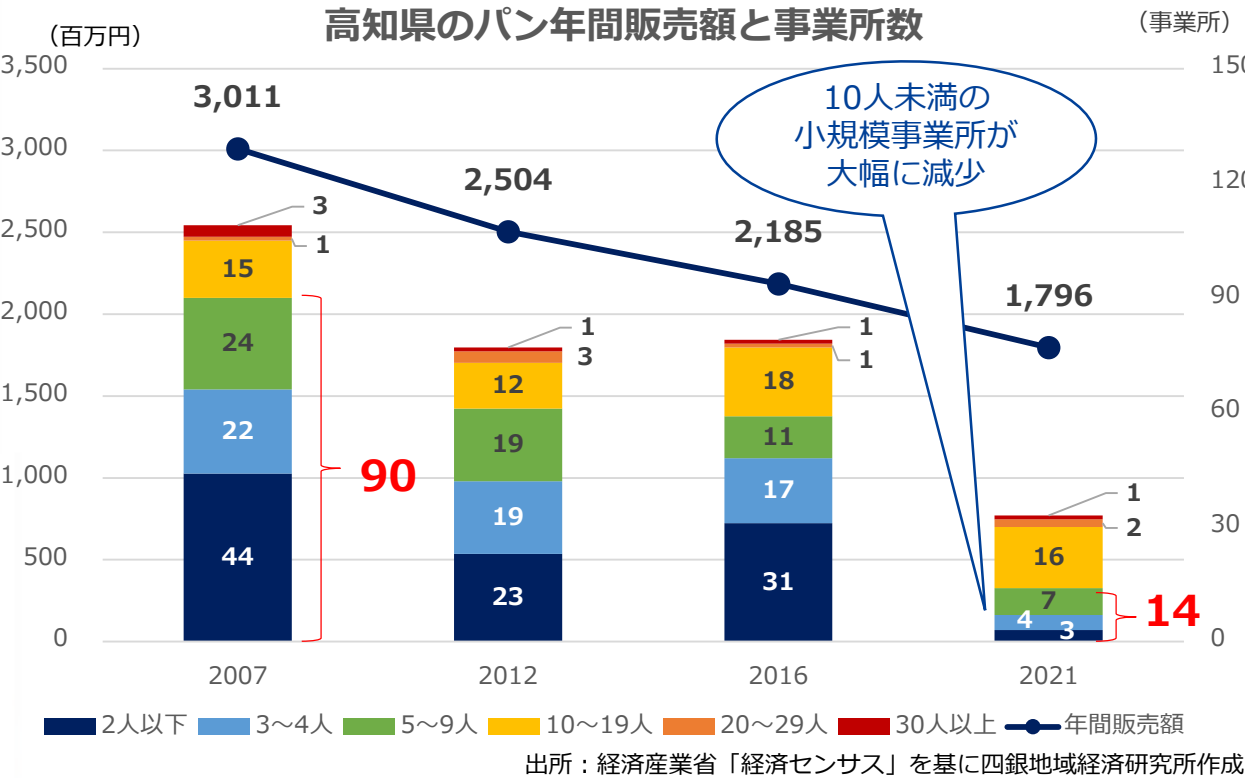
出所：経済産業省「工業統計調査」「経済センサス」を基に四銀地域経済研究所作成



出所：A社有価証券報告書を基に四銀地域経済研究所作成

3. 高知県におけるパン小売業の現状

- 高知県でも、全国の動向以上にパン小売事業所数が減少しています。特にコロナ禍の2021年には、従業員数10人未満の小規模事業所が急激に減少し、家族経営のようなベーカリーは存続の岐路に立たされています。
- 量販店でのパンの購入状況を見ると、高知県でも金額、点数ともに増加しており、パンへの需要は確実にあるものの、大手メーカーのパンに需要が流れていることがわかります。



4. 地域密着型ベーカリーの課題と解決策

- 地域密着型ベーカリーは、「焼きたてパンが味わえる」「地域に根差し顧客との関係性を築きやすい」といった強みを持つ一方で、大手製パンメーカーに比べて「価格が高い」「知名度が低く、商圈が狭い」といった弱みも抱えています。
- 今後、事業を継続し発展していくためには、これらの強みを活かし弱みを補完する戦略が不可欠です。具体的には、高付加価値化による差別化を図り、顧客利便性の向上と事業効率化を進めることが重要であり、そうした努力が地域に根差した魅力を引き出すことに繋がります。

項目	地域密着型ベーカリー	大手製パンメーカー
強み	➤ 焼きたてのパンが味わえる ➤ 種類が豊富で、季節商品や店舗ごとのこだわりのパンがある ➤ 独自の製法や高付加価値な商品を提供できる ➤ 地域に根差し顧客との関係性を築きやすい	➤ 幅広い販売チャネル（スーパー、コンビニなど） ➤ 比較的安価な価格設定が可能 ➤ 全国的な知名度とブランド力 ➤ 安定した品質と供給量
弱み	➤ 販売チャネルが限られる（対面、ネット販売など） ➤ 比較的価格が高い傾向にある ➤ 知名度が低く、商圈が狭い ➤ 支払方法が限定されることがある	➤ 焼きたての提供が難しい ➤ 画一的な商品が多く、個性が薄い傾向 ➤ 地域ごとの細かなニーズへの対応が遅れる場合がある ➤ 消費者との直接的な接点が少ない

5. 地域密着型ベーカリーの課題と解決策（差別化事例）

ベーカリーカフェ イワゴーさま（土佐市）



イワゴーさま



酔鯨あんぱん

- ・ベーカリーカフェ イワゴーさま（土佐市）では、地元の**酔鯨酒造さま**とコラボレーションし、酒粕を甘酒でのばした餡を使用した「酔鯨あんぱん」を開発・販売しています。
- ・地元の名産品を取り入れた独自性の高い商品は、その希少性や地域への貢献という点で高付加価値を生み出し、顧客の購買意欲を刺激しています。

※「酔鯨あんぱん」は2025年9月末までの期間限定販売です

参照リンク：<https://suipei.co.jp/news/4315.html>

コミベーカリーさま（高知市）



コミベーカリーさま



超！うなぎパン

- ・コミベーカリーさま（高知市）は、独創的な商品開発で高付加価値化を実現しています。
- ・特に「土用の丑の日」に合わせて期間限定で販売された「**超！うなぎパン**」は、コッペパンにマヨネーズと大きなウナギの蒲焼きを大胆に乗せ、海苔で巻いた寿司のような見た目が話題を呼びました。インパクトのある見た目と意外な味の組み合わせ、そして予約限定販売という希少性が顧客の興味を引きつけ、高い注目を集めています。

参照リンク：<https://www.komi-bakery.co.jp/>

6. 課題解決のポイント

- これらの具体的な取り組みに加え、地域密着型ベーカリーがさらに発展していくためには、「**商品・顧客戦略の強化**」、「**経営・販売体制の最適化**」、「**人材育成とDX推進**」の3つの視点からの包括的なアプローチが有効です。



- 独自製品の開発や健康志向商品の提供はもちろん、安定した品質管理を徹底し、商品力を一層高める
- 常連客のきめ細やかな育成や顧客ニーズの継続的な把握などによって、顧客層の開拓と強固な関係強化を図る



- 効率的な在庫・コスト管理を徹底し、経営を効率化する
- 実店舗だけでなく、オンライン販売、宅配サービス、企業や学校への卸売など、販売チャネルの多角化による新たな顧客層へのアプローチや収益機会の拡大を図る



- 製造技術の継承や接客スキルの向上を通じた人材育成
- 働きやすい環境整備を進め、従業員の定着とモチベーション向上を図る
- DX推進による業務効率化、顧客体験向上（POSシステムや予約システムといったITツールの導入）

※ITツールの導入に当たっては、当行（デジタルプランニングデスク）によるご支援も可能です。