

商品提案の取り組み

カフェ総合科カフェオーナーコース2年

間瀬 友梨奈

名古屋市中村区名駅にある、株式会社 大勝物産 <和 DINING あらた>様より、商品提案の課題を頂きました。

オリエンテーションで、企業様から頂いたテーマと条件は

- ・創作惣菜
- ・売価 600~1200円まで
- ・原価 50%まで

料理は冷菜、焼き物、蒸し物など…何を作ってもいいという幅広いものだったのでたくさんの選択肢があるなかでどんな料理を作ろうかととてもワクワクしました。

企業様の客層の現状として、名古屋全体の集客が栄・錦エリアから名駅エリアに変化したため、従来の客層プラス若年層の増加というお話から若者向けのメニューを考えようと決めました。

まず企業様のメニューを見ることから始めました。

そこで豆腐が様々な商品に使われていることに気がつきました。

多く使われているということはそれだけお客様に喜ばれている食材だと考え、豆腐をメインに使おうと決めました。

豆腐＝ヘルシーというイメージがあったのでメインターゲットを女性にし、「ヘルシーでさっぱりとしたものがいい」と「揚げ物が食べたい」という相反するふたつの欲求を満たすことが出来るものを作ろうと試作を開始しました。

1回目の試作では揚げ豆腐をメインにし、和・洋・中などの様々なソースを作り楽しみながら食べられるものと考え作りました。

しかし、先生から「和食らしさと高級感が足りない」「実際に提供するときソースを何種類も用意するのは手間がかかる」などのご指摘を頂きました。

そこで和食らしくさらに高級感をプラスできる食材は何かと考えたとき一番に思い付いたのが“蟹”でした。

蟹は豆腐の淡白な味を消すことなく高級感も一気に出すことが出来るぴったりの食材です。

そんな食材をどうしたら生かすことが出来るかと試作を繰り返しました。

実際に提供するとき手間がかかりすぎず、素早く提供ができるもの、かつお客様に喜んでいただけるものは何かとひたすら考えました。

試行錯誤の結果、水切りした豆腐に軽く炒った蟹と葱、荒くみじん切りした蓮根を加えボール状にし、見た目のアクセントと風味付けのため海苔を巻いた蟹のお豆腐ボールが完成しました。

見た目もかわいらしく女性が1口、2口で食べることが出来るようにこの大きさにしました。

そして和食の魅力は旬の食材を使うことで、見ても食べても四季を感じられることだと思い蟹のお豆腐ボールだけでなく季節の天ぷらも添えました。

ソースにはさっぱりと揚げ物を食べるためにゆずポン酢、味を変えるための辛みのあるわさび醤油マヨの2つを考えました。

先生方にたくさんのアドバイスをいただき何度も試作を繰り返しようやく自分で納得のいく料理を作ることが出来ました。

実際に企業様に食べていただき、見た目も味も女性うけする。お店にぴったりの商品と高い評価を頂くことが出来ました。

1つご指導いただいたことは、この商品名だとインパクトが弱いとのこと。

料理にあった商品名を考える難しさを実感しました。

実際に、商品化決定になり、

「蟹の豆腐団子 手毬揚げ」という上品で購買欲高める商品名で昨日より販売中
です。

今回の商品提案を通して、

- ① 原価調整の難しさ
 - ② 商品名の大切さとそれを裏切らない料理の質
 - ③ 食材の特性や組み合わせのバランス
 - ④ お客様のニーズと作り手のバランス
- を強く感じました。

この商品提案をやらせていただき改めて料理の楽しさ、難しさを感じる事が
できました。

私が料理を始めたときの“食べた人に喜んでいただけるものを作る”の気持ちを
忘れずこれからも自分に足りないものを勉強していきます。

これでプレゼンテーションを終わります。

ご清聴ありがとうございました。