

地域資源を活かした「売れるメニュー開発」

3月25日に、千葉県市原市において、市原市農家レストラン支援セミナーで講演をしました。市原市は農家レストランを推進しており、メニューを通して地域の農産物を活性化いく取り組みを行っています。講演には生産農家、飲食店、JA関係者、市関係者などの皆さんが参加して下さいました。

【売れるメニュー作りの実践例紹介】

メニュー開発は、「売れるメニュー」であることが求められます。私が4年間茨城県アンテナショップで茨城の農産物や畜海産物を使ったメニューやレストランやアンテナショップ全体のコンセプトをどう考えて組み立てたか、どう売上を180%に伸ばしたのか、その実際の例を説明しました。

【地域資源をメニューに使うポイント】

また栃木県、福島県、千葉県などで行ってきた地域資源のメニュー改良のコンサルタント事例などを挙げながら、地域資源を使うときのポイントや、農産物特有のリスクをどう克服するのかというお話ししました。

【新鮮で美味しいだけでは売れない】

地域の食材を使って美味しいものを作れば売れるのではなく、そこに+ α が必要です。その+ α をどう創り出すかお話ししました。市原市は東京湾から養老溪谷まで広域な市で、多様な農家レストランを活性化していくのにポテンシャルのある地域だと思います。東京からアクセスのよい市原ならではの活動がすごく楽しみです。