ご参考:焼酎とのペアリング(ロコミ共起ワード)

2021年1月~2021年12月





芋焼酎取り扱い居酒屋のトレンド(ロコミ共起ワード) 2021年1月~2021年12月





芋焼酎のトレンド(TV番組情報)







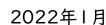
珍しく個性的な 芋焼酎の使われ方





芋焼酎に限らず 「飲み比べ」は トレンドの一つ

フレーバー・味付けのトレンド



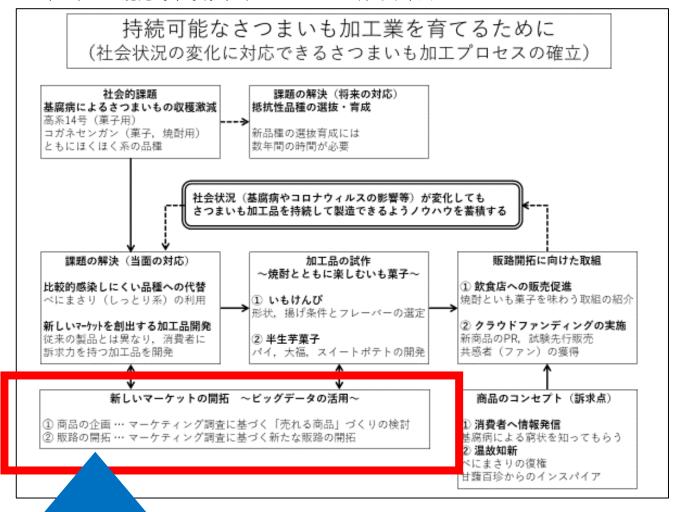




再掲)【1】本日のご提案



22年1月10日鹿児島県庁様作成 LFPサツマイモ利用体系図より

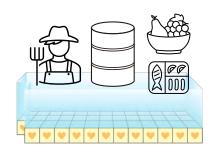


1.芋焼酎好きってどんな特徴がある?⇒ターゲット設計・コミュニケーション設計2.ターゲット層の属性や興味関心ゴトの可視化⇒今後の商品企画・販路開拓の示唆だし





T会員DB分析&調査を中心に 消費者ニーズ=価値を可視化することで 需要拡大のヒントを探る



対象テーマを設定し 生産者向けソリューションモデルを検討



様々な自治体/生産者がデータを活用し消費者ニーズに合った商品提供ができる

【ディスカッション】商品開発要素の整理



商品が消費者に提供する顧客価値は何か? 「芋焼酎と紅まさりの特徴を活かしたさつまいも菓子のマリアージュ(仮)」

Who (誰が) 鹿児島県LFPパートナー

What

(何を?) 病害に強い抵抗性品種"紅まさり"の特徴を活かした菓子(芋かりんとう/洋菓子) 商品特性から単品ではなく芋焼酎とペアリング

When (いつ?) 2022年3月~

Where (どこで?) クラウドファンディングに賛同した飲食店 (仮:東京都市部の焼酎BAR)

Whom (誰に・ターゲット) 焼酎BARで芋焼酎を飲まれる方 ※サブ:SDG s 関心層

Why

(なぜ?) さつまいも菓子の原料確保の為にも病害にも強い品種を使った商品開発が必要。 ただし生産量は少量の為、小規模で飲食店を通じて提供し受容性を検証する

How

(どうやって?)環境に配慮して飲食店にバルク納品し、芋焼酎とペアリング提供。 POPなどで商品開発コンセプトを伝え、興味関心につなげる

How much (いくらで?) 付き出しとして提供 ※飲食店によって異なる



22年3月11日追加資料 産業調査結果·総括







鹿児島県LFP

3種のおつまみ芋けんぴと芋焼酎で"よか晩"を ~さつま芋産業を百年先まで守りたい~

[ヒアリング対象]

- ① 百貨店 D社
- ② 外食チェーン D社
- ③ 外食チェーン W社
- ④ 酒販卸 N社

「ヒアリング内容]

- ・ビジネスポテンシャル
- ・コンセプトのポジ/ネガ
- ·改良希望点等



産業調査 ①

百貨店D社

- ·催事展開多数(九州展等も実施)
- ・地方酒・焼酎については専門フロア展開も

[ビジネスポテンシャル]

- ・地域支援の文脈で購入するケースは増加傾向(被災地支援等は積極購入層が存在)
- ・鹿児島県は郷土愛が強く、催事の中でも安 定した消費傾向
- ・焼酎愛飲者も多く、郷土愛×焼酎愛飲家で 売れないということはなさそう
- ・焼酎のブランド次第で売れ方が異なる (おそらく芋けんぴを起点で買う層は限定的)
- ·焼酎·芋けんぴともに量目が重要

[ポジ]

- ·地域支援
- ・地域を代表する産品での商品化
- ・広く愛される「さつまいも」
- ·味の外れなさそう
- ・焼酎と甘味というレアな組み合わせ
- ・郷土愛のある方には受け入れられる

「ネガヿ

- ・見た目が悪い(病害? 試作品?)
- ・三味が組み合わせでしかない
- ・味が想像の範囲内(マリアージュという感じは薄い)
- ・特別感・高級感がない
- 送る人を選びそう

[改良点・懸念点・その他]

- ・見た目は改良しないと百貨店では扱いにくい(色合いが悪い)
- →黒糖のせいであるなら、もっと濃い色にするなど改良必要
- ・ユニークではあるが、個別に買えるものなので必然性が薄い
- →同じ原料を使うなど、ストーリー性が欲しい
- ・焼酎の"おまけ"のような位置づけになって、芋けんぴの価値を訴求しにくいのでは
- →芋けんぴの価値を伝えたいのであれば、ユニークな味だけでは難し そう(揚げ方が違う、食感が違う、見た目が違うといった工夫が不可欠)



産業調査 ②

外食チェーンD社

- ・九州をテーマにした業態も展開
- ・多様な飲食業態を展開

[ビジネスポテンシャル]

- ・鹿児島県は郷土愛の強い方が多く、出身者 には受け入れられそう
- ・焼酎は根強い人気があり「お通し」として出 せば話題になる可能性も
- ・焼酎の扱いの多い店であれば、店でお土産 用として販売も可能

[ポジ]

- ・鹿児島産品の組み合わせでわかり やすい
- ・味に外れはなさそう
- ・「お通し」として特徴は出せる

[ネガ]

- ・味に個性を出しすぎ? (当たりさわりのない味が一番)
- ・黒糖はくどくなるのでは?
- ・高級感はあまり感じられない

[改良点・懸念点・その他]

- ・組み合わせて出すことは面白いが「お通し」以外で、「芋けんぴ」をメニューとすることは難しそう(フライドポテトのように揚げたてを出せれば可能性もなくはないが・・・)
- ・食感含めた賞味期限がどの程度かで扱い方が変わる
- ・料理に活用できるようなものであれば面白い (甘さを抑えて、サラダの具材として食感を活かすなど)



産業調査 ③

外食チェーンW社

- ・居酒屋・和食店など、多様な業態を展開
- ・テイクアウト店なども開発

[ビジネスポテンシャル]

- ・焼酎好きな方の新たな楽しみ方として話題 化はできそう
- ・立ち飲みなどのカジュアルな業態でおつまみ として使える可能性も

[ポジ]

- ·芋けんぴを嫌う人は少なそう
- ・お通しとしては重すぎず、よさそう
- ・生産地支援として話題化できそう

「ネガヿ

- ・味がお通しには不向き? (個性がありすぎる)
- ・湿気でもわかりにくそう
- ・高級感がない

[改良点・懸念点・その他]

- ・味はおやつ向きな感じ(お通しなら、普通の芋けんぴでいい)
- ・長くするなど、特徴があれば面白い (長さがあるとグラスにさして出すなど、演出もできる)
- ・鹿児島県以外の産地でも同様の被害が出ているのであれば、 あえて鹿児島県に限定すると企業イメージは偏ったものになっ てしまう



産業調査 ④

酒販卸N社

- ・日本酒・焼酎を中心に取り扱う
- ・一般飲食店向けの取り扱いが中心

[ビジネスポテンシャル]

- ・焼酎取扱店に「お通し」として提供すれば喜 ばれそう
- ・コロナで「お通し」は簡略化・安定価格が望まれているので、個人店であれば取り扱われる可能性あり

[ポジ]

- ·手間をかけずにそのまま出せる
- ・日持ちしそう
- 好き嫌いがなさそう

[ネガ]

- ・味が焼酎・アルコールと合わなそう
- ・有料メニューには難しそう
- ・どこでも真似できる

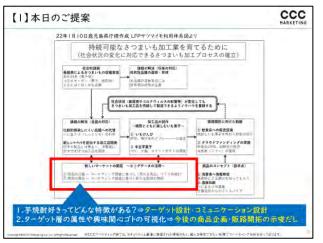
「改良点・懸念点・その他」

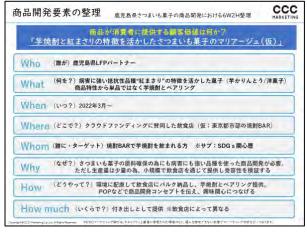
- ・有料メニュー化するには、もう一工夫必要になりそう
- この芋けんぴとほかの芋けんぴの違いはあまりないのでは?
- →市販品の芋けんぴと違いがないのであれば、あえてこの商品 を使う意味が飲食店には理解されない
- ・病害対策であることは理解できるが、その材料を使うことが商品としてもプラスであることが明確でないと使う意義を感じる一般飲食店はなさそう(無料で配布であれば別だが)

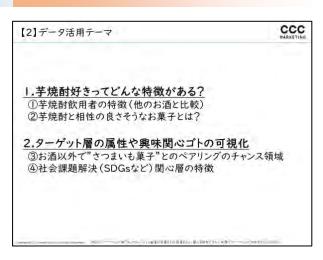


データ調査分析結果を踏まえたマーケティング支援により 商品開発およびデータ活用の方針確定

データ活用の要件定義 ⇒レポート・データ活用へ







振り返り) データ活用のステップ	CCC
分析・調査から	
商品選定・ターゲット設計の示唆ご提案	
▼	
商品企画のプランニング/仮説にご活用	
▼	
産業調査や生活者への受容性調査などによ	(1)
よりニーズの高い商品企画を支援	
COMMISSION OF THE PROPERTY OF THE CONTRACT OF THE PROPERTY OF	i i

産業調査では、鹿児島県内でのポテンシャルはあるが 飲食店需要や百貨店での販売クオリティには課題あり

今後の本格的な商品開発、ターゲット設計などのプランニング/仮説にレポートの有効活用へ