

2025/2/21

道の駅カフェ 新メニューの提案

大江嵩志

本プレゼンの構成

- 前提
- 現状と理想
- 課題分析
- 打ち手
- コストとリターンの評価

(1/5)前提

- ターゲット 道の駅 駅長
- ゴール 新メニュー採用および継続

(2/5)現状と理想

- 午後、休憩施設としての稼働率が低く(現状)

上げたい(理想)

※テイクアウト商品はコンスタントに販売している

＝集客の問題ではない

- 冷凍保存している紅はるかが多く(現状)

売り上げたい(理想)

＝フードロスという観点

(3/5)課題分析

- 厨房の稼働時間が15時まで(変更不可)
→厨房の最低限の稼働でカフェ営業(指示)
- 冷凍焼き芋を使用したメニューが無い
↑今回のクリティカルポイント

(4/5)打ち手(1/2)

1. 冷凍焼き芋を使用する
2. フードロスをも最小化する
3. 提供オペレーションが単純である

以上三点を満たす新メニューを提案

『ソイ紅はるかラテ』

(4/5)打ち手(2/2)

1. 冷凍焼き芋を使用する
→使用している
2. フードロスを最小化する
→豆乳は未開封での期限が長く、仕入れ調整が容易
3. 提供オペレーションが単純である
→材料の計量、フードプロセッサーにかける、加熱する、の三工程

▶ (5/5)コストとリターン評価(1/2)

■ コスト

1. 原価、人件費
2. オペレーションの追加

■ リターン

1. 利益
2. フードロスの解消

(5/5)コストとリターン評価(2/2)

1. 利益

「(販売数)×(販売価格-原価)-(人件費)-(廃棄材料費)」

を厨房(ランチメニュー)と比較する※今回は販売利益が目的ではない

2. フードロスの解消

冷凍紅はるかの販売数を過去の履歴と比較する

(材料としての買い取り+店頭での販売)

また、冷凍紅はるかの生産量とも比較する

2025/2/21

道の駅カフェ 新メニューの提案

大江嵩志