

八食カレーの店頭販売について

田中杏奈

協同組合 八食センター

- 1 コンテストで投稿したアイデア
- 2 右腕インターン体験報告
- 3 インターンでの気づき
- 4 新たな企業への提案アイデア

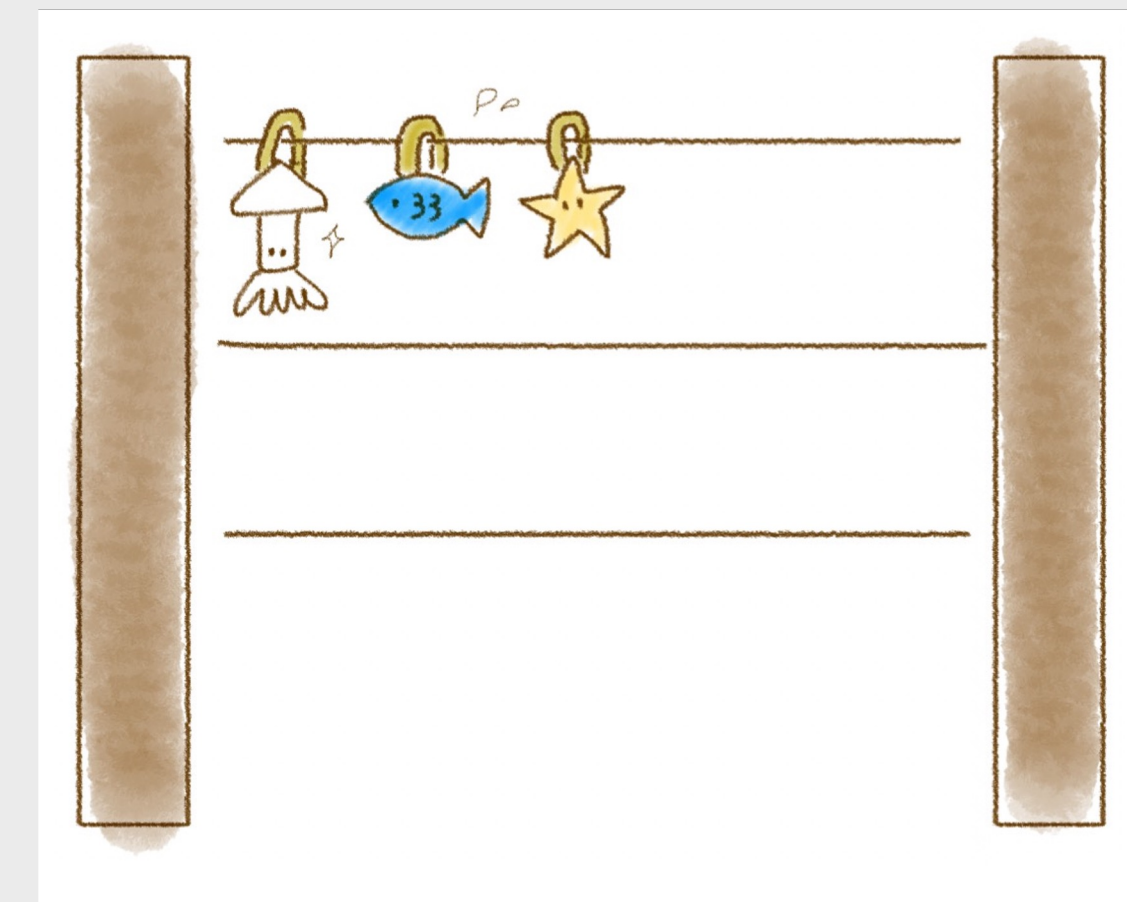
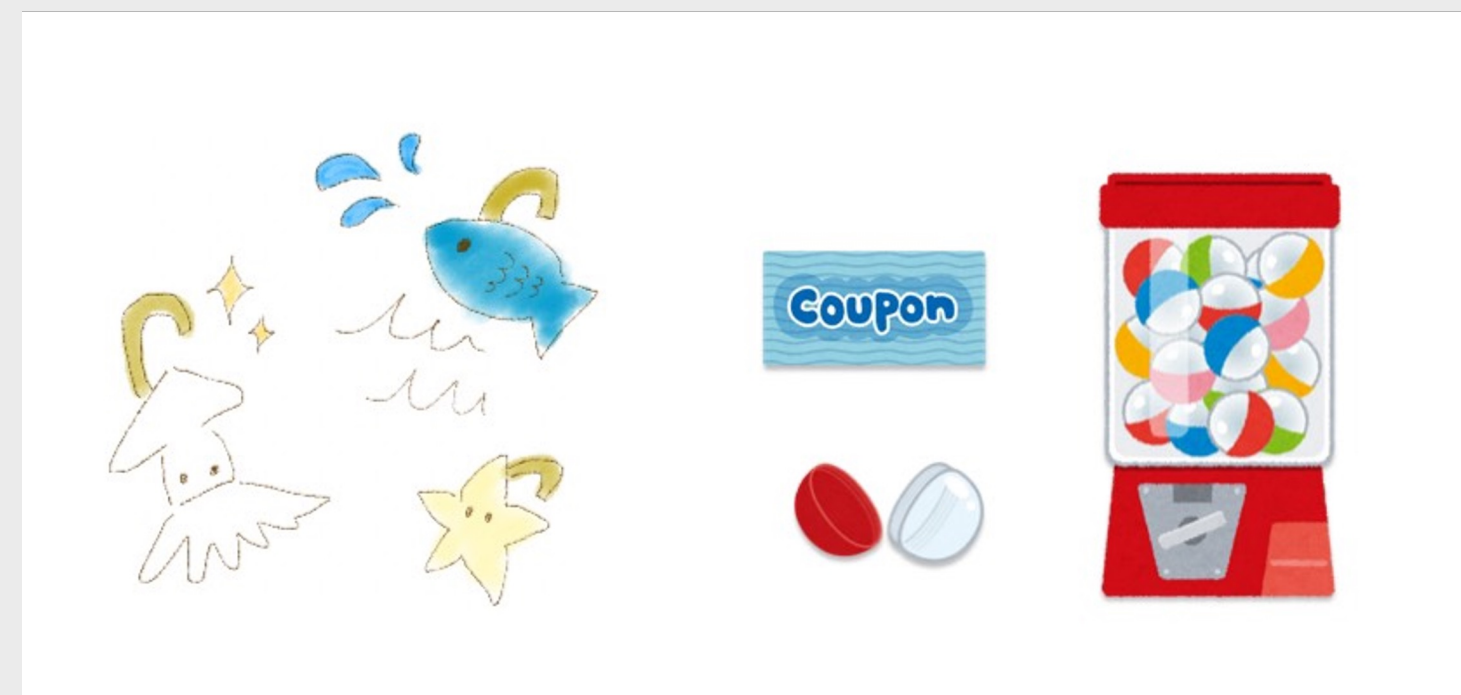
コンテストで投稿した アイデア

応募時に考えた「若者が訪れたくなる八食センター」のためのアイデアを、
応募時の文章、またはスライドで簡潔に掲載してください。

1.コンテストで投稿した アイデア

・最近の若者に需要がある「推し活」に注目し、魚やいかの形をした南京錠を作成して飾るスペースを設ける案を提出した。

↳SNS映えもするため、来店してもらうきっかけになる。また、人件費を減らすために、南京錠はガチャガチャで購入できるシステムにし、お店を訪れてもらうためには、カプセルの中には各店舗で使用できるクーポンも入れたらよいのではないかと考えた。



右腕インターン体験報告

インターン期間中の移動経路、訪問場所、体験した業務など
大まかなスケジュールをまとめてください。

- 1日目 八食センターの概要理解、施設見学
- 2日目 小学校の社会科見学に参加
- 3～5日目 イベントの会場設営、提案書の作成、事業者様
へのヒアリング
- 6日目 成果発表



インターンでの気づき

現場での社長インタビュー、対話や業務体験を通じて感じた、企業の強みや課題、驚きや発見など、自分なりの気づきを整理してまとめてください。

- 八食センターは観光客向けの施設ではなく、地元の人々に愛される施設であること。
↳ 商圈は広くても東北
- 八食センターの名物が存在しない。たべらくんが活かされていない。
↳ 八食カレーの提案
- グルメ系のイベントが少ない。
↳ お米の食べ比べイベントの提案。八食カレーも同時に販売。

新たな企業への提案アイデア

インターンの経験を踏まえ、元のアイデアをベースに改善した
八食センターの魅力向上につながる提案、または、インターン参加した企業
へ向けた新しい若者向け提案を具体的に記載してください。

八食カレーの店頭販売について

①企画した経緯

- ・グルメ系の企画が少ないこと
- ・子供(家族連れ)向けのイベントの受けがいいこと
- ・たべらくんが活かしきれていないこと
- ・八食カレーをサービスエイトさんの姉妹店であるいちば亭さんで販売することで、収益拡大が見込める

②課題

- ・改めて商品開発を行う必要がある
- ・販売価格を模索する必要がある

③企画概要

サービスエイトで販売されている八食カレーの店舗販売を行う

④企画内容

【想定顧客層】

若年層(主に20~30歳)の観光客

【販売形式】

8つの味の中からお客様にカスタムしてもらい、たべら君型のご飯の周りに盛り付け提供。8色全部をのせた八食カレーもメニューに取り入れる。



⑤効果

- ・ 八食センターの名物を作ることで、訪れるきっかけが出来る
- ・ サービスエイトといちば亭で連携をとることで双方の利益を上げる
- ・ 観光客はもちろん、八戸市民からみたべらくんを取り入れることによって、愛される商品になる
- ・ 店舗販売することによって、お持ち帰り用(お土産など)の売り上げが増加すると考えられる。

【まとめ】

八食カレーの店舗販売を行うことによって、若年層にアプローチすることが可能だと考える。またたべらくんを用いることによって、八食センターの地元の人々に愛される施設でありたいという概要にも沿うことが出来る。これらのことから、私は八食カレーの店舗販売を提案する。