

ボルガライス を広めよう

1 はじめに

私達の班では、越前市の有名な食べ物の一つであるボルガライスを使って越前市の魅力を伝えられないか考えた。また、より多くの人に広めるためには、誰もが簡単に食べられることや若者の力を使うことが必要だと考えた。まずは、地元の人たちにもっと知ってもらうことを第一目標とし、より知ってもらったうえで県外の人たちに自信を持って広げていけるきっかけになればと思い、商品の開発を進めた。

2 販売までの流れ

- ①仮の完成品を作る
- ②試作販売・アンケートをとる
- ③アンケートをもとに改良
- ④最終完成品の販売

3 試作について

武生高校近くの蕎麦屋「HAMA庵」に協力をお願いし、アドバイスをいただきながら試作を行った。

①形状

最初に考えたボルガバーガーはモスバーガーやその他市販されている一般的なライスバーガーの形だったが、実際に試作をしてみると、中に挟む具が多いためバランスが取りにくく、ご飯のパティが割れてしまうという問題点が出た。そこで日本食研さんにアイデアをいただき、ホットドッグ状にすることでその問題を解決することができるのではないかと思います、一般的なライスバーガーの形からホットドッグ状に変えた。またカツを棒状にすることでさらにバランスを取りやすいようにした。

②味

ライスの味にこだわって試作を繰り返した。一般的なトマトケチャップではなくトマトピューレを使用することで酸味を抑え全体に馴染むようにし、塩とブラックペッパーでアクセントのきいた味にした。また最後にチーズをのせバーナーで炙ることで私達のアレンジを施した。

③包装

しきぶきぶんまつりでは包み紙として越前和紙を提供していただいた。そこで得られたアンケート結果で食べにくいという意見が多数あったため、福井駅前で行われたエンジョeat!!!で包み紙を変更し、箸をつけるなど改善した。

4 販売

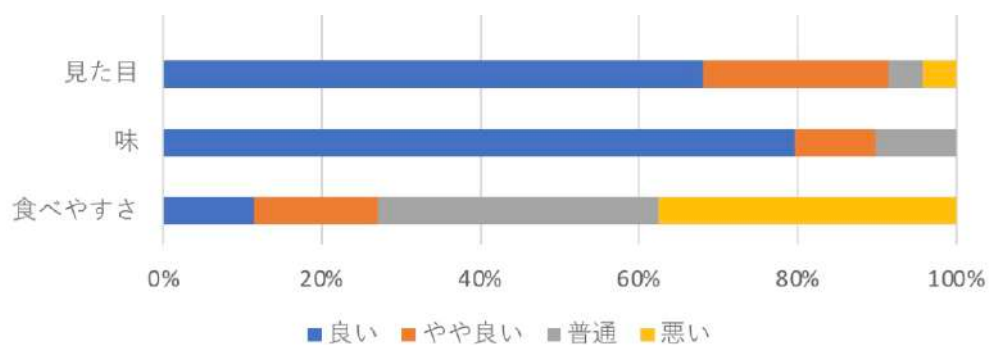


【完成したボルガバーガー】

①試作販売

3月30、31日に道の駅越前たけふで開催されたしきぶきぶんまつりにおいて、試作販売としてHAMA庵さんのブースでボルガバーガーを販売した。値段は1個500円で1日目は40個、2日目は80個完売することができた。1日目では午前中に完売したため2日目で量を2倍にし二日目も午前中に完売することができた。予想していたより多く売れ、たくさんの人に自分たちが作ったボルガバーガーを食べてもらうことができた。ボルガライスを知っていてもボルガバーガーは今までにないものなので、興味を持つ方が多くいらっしゃった印象を受けた。また、食べていただいた方にアンケートをお願いし、ボルガバーガーをより良くするための意見を集めた。

〈アンケート結果〉



アンケートの結果として、味の評価や見た目の評価は高く好評だったが、食べにくさが問題点としてあがった。アンケート結果をふまえ、まず一番最初に包装紙を改善した。以前は硬い紙を使用していたが食べにくいという意見が多数あったため、ホットドッグ用の柔らかい紙に変更し、箸をつけることにした。次にご飯がもち米のようにもちもちしてしまう原因はご飯の混ぜ過ぎだと考え、ご飯が炊けたあと熱いうちにトマトピューレと調味料を加え混ぜる回数を減らした。また、チーズも増量した。

②完成品発表販売



最終完成品の販売として4月27日から30日に福井駅前ハピテラスで開催されたエンジョeat!!! フェスに参加し、ボルガバーガーを販売した。このフェスはしきぶきぶんまつりでグルメブースの開催者だったよっぴさんに招待していただき、出店することになった。今回のイベントは以前の販売から100円プラスし1個600円で、3日間通して約300個販売した。しきぶきぶんまつりに比べてお客さんの数も増え、より沢山の人のボルガバーガーを知ってもらえたのではないかと感じた。

5 今後の課題

今回開発したボルガバーガーのメニューを越前市内のお店に提供し、ボルガバーガーを商品として出してもらうことで、地元の人々にボルガバーガーを知っていただこうと考えている。より多くの地元の人々がボルガライスを食べるきっかけとなることで、ボルガライスの良さを知ってもらい、認知してもらえば福井県の人はもちろん県外の人にも誇りを持ってボルガライスを広めることができると思う。そして、ボルガライスを含め越前市の魅力を知ってもらうきっかけになってほしい。

6 ご協力

- ・越前そばと珈琲 HAMA庵様
- ・日本食研様
- ・よっぴ様