

課題情報シート

テーマ名 :	沖縄県産を使った土産品の開発				
担当指導員名 :	西平 守次	実施年度 :	23 年度		
施設名 :	沖縄職業能力開発大学校				
課程名 :	専門課程	訓練科名 :	ホテルビジネス科		
課題の区分 :	総合制作実習課題	学生数 :	2	時間 :	12 単位 (216h)

課題制作・開発のポイント

【開発（制作）のポイント】

観光客は、沖縄の土産品に何を求めているのか市場ニーズの調査と、従来の土産品とは違う商品開発を目標に、沖縄の特産品であるシークワサー、パッションフルーツ、パインアップなどを使って開発を進めました。その結果シークワサーの酸味とフランス菓子のアマンデーヌのアーモンドの相性があうことがわかり、シークワサー、アーモンド、砂糖の量などのバランスを調整しながら取り組みました。

【訓練（指導）のポイント】

観光客のニーズ把握と素材の選定、開発商品の決定、調理法などの知識の習得が必要になります。実際に学生がほとんど未経験だったので、県内のお土産店へ踏査や調理実務の経験のある先生の指導のもと理解を深めていきました。

開発の段階では、材料の調達、焼き上げ時間、大きさなど学生自身が試行錯誤する中多くの知識と技術を習得させる事が出来たと思います。

課題に関する問い合わせ先

施設名 : 沖縄職業能力開発大学校
住所 : 〒904-2141 沖縄県沖縄市池原 2994-2
電話番号 : 098-934-6282 (代表)
施設 Web アドレス : <http://www3.jeed.or.jp/okinawa/college/>

課題制作・開発の「予稿」および「テーマ設定シート」

次のページ以降に、本課題の「予稿」および「テーマ設定シート」を掲載しています。

沖縄県産を使った土産品の開発

沖縄職業能力開発大学校 ホテルビジネス科

1. はじめに

沖縄県の観光客数は 500 万人を超え、観光産業は次の時代へ移りつつある。だが、沖縄県の特産品は「紅イモタルト」など定番化する傾向にある。現在主流になっている商品を画一的に製造・販売することは消費者に飽きられる危険性が高いと予想される。

2. 目的

そこで私たちは消費者を意識した「個性的で差別化」されたお土産品の開発に取り組むことにした。沖縄県の独特な魅力を感じることでできる商品開発を行い、実際に商品販売を目標に活動する。

3. 研究内容

- 商品販売層の決定(20~40 代女性)
- 現在のお土産品の人気調査(お菓子御殿やお土産品展で調査)
- 使用する特産品の選定
- お土産品試作(“アマンディーヌ”という焼き菓子)

4. 活動内容

4-1 商品販売層の決定

販売する客層を決定する際に沖縄に多く訪れる旅行者を調べてみた。2005 年度の性・年齢別国内旅行者には 50 代以上の男女層が増加傾向にある。しかし+高齢者が中高年・若年層を連れ沖縄を訪れる旅行も増加傾向にある。そのことから私たちは「夏に訪れる 20~40 代の女性」をターゲットに販売することにした。

4-2 人気調査

実際に(株)お菓子御殿に調査に行き人気商品の調査を行った。現在は「紅イモタルト」や「パイさい！」などが挙げられる。消費者は購入する際に「個性的で差別化」と同時に商品に安心感も求めていると考えられる。この考察から見た目よりも味に個性をつけるべきと思い、それらの点を踏まえ試作に臨んだ。

4-3 使用する特産品の選定

沖縄の特産品として本土で最も売れている商品はシークワサーで、とくにその原液やジュースが人気である。しかし県観光者のお土産としては人気といえる順位ではない。飲料としてのシークワサーは重くて荷物になり、果実を持って帰るわけにもいかず沖縄県ではあまり購入されない。しかしその栄養価は高く、美容と健康の効果は絶大でありシークワサーに含まれるクエン酸も疲労回復に効果的である。また香りが強いため沖縄らしさのある特産品であるため、材料として使用することに決定した。もうひとつの素材として、沖縄県の特産品である黒砂糖を使用することにした。他の砂糖類と比べてビタミン、ミネラル、カルシウムなど栄養成分が豊富であり風味も豊かである。これらの点からシークワサーと黒砂糖を材料として使用する。

表 1 糖類との比較

	黒糖	上白糖	三温糖
エネルギー	354kcal	384kcal	382kcal
タンパク質	1.7g	0g	0g
ナトリウム	27mg	1mg	7mg
カリウム	1100mg	2mg	13mg

カルシウム	240mg	1mg	6mg
マグネシウム	31mg	0mg	2mg
ビタミンB2	0.07mg	0mg	0.01mg
ビタミンB6	0.72mg	0mg	0mg

4-4 お土産品試作

上記にもある通り、㈱お菓子御殿では「紅イモタルト」「パイさい！」などといった、あまりインパクトの少ない商品が売上が高い。消費者としてオーソドックスな商品の方が手軽に取りやすいという意識からくるものであると考えられる。お土産品という点から日持ちしやすいタルト型の焼き菓子であり、材料などもアレンジしやすかったため、“アマンデーヌ”を試作するに至った。

レシピの一部に使用される「アプリコットジャム」をシークワサーのシロップを作り代用してみる。すると、酸味が強くなりすぎて好みがかかり分かれてしまう。さらに調理実務論の先生からのアドバイスで、かんきつ系の果実は熱を加えると香りが無くなってしまうとのこと。



図1 調理中の写真

そこでシロップよりも調理の段階で加える熱の少ない“ジュレ”に変更にする。ジュレだと加熱しても溶けにくい性質を持っているため、あらかじめ生地の中に適量のジュレを入れてから焼き上げることにした。すると外側はさっくりと、中はジュレの水分でシークワサー風味のしっとりとした焼きあがりになった。生地の中にジュレを入れたので、香りも残ったまま酸味も



図2 調理中の写真

程よく仕上げる事ができた。

また、通常レシピの砂糖を黒砂糖に変更し、分量などは変更せずに試作を行った。その際、焼きあがり温かい状態より一度冷やしたほうが黒糖の風味が豊かになり、食感もしつとりと仕上がった。

食感を決める大きな要因として、タルト型の大きさも影響する。大きければ大きいほどオーブンでの加熱がゆっくりになるため、しつとりとなり小さければ小さいほどサクサクの食感になる。

5. 商品化に向けて

アンケートを取り商品に対する意見を集め価格の設定の目安にした。味、風味や見た目などの意見をもらうため、お土産品を取り扱う企業へ訪問する。

- ㈱琉球ドルチェテラス
 - ㈱お菓子御殿
 - ㈱ファッションキャンディ
- の3社を予定している。

パッケージなどの外装もデザインし、実際の販売を視野に入れた商品の開発を試みる。

6. まとめ

沖縄県への観光は国内外に浸透しつつある。観光土産品市場は商品の定番化する傾向にある。

今後、更に特産品を使用したお土産品の開発に取り組むと共に、沖縄県観光土産品市場に少しでも貢献したい。

その結果、沖縄県の観光発展に繋がることを期待したい。

参考文献：
株式会社お菓子のポルシェ・お菓子御殿
<http://www.okashigoten.co.jp/>
COOKPAD
<http://cookpad.com/>

課題実習「テーマ設定シート」

作成日： 9月 2日

科名：ホテルビジネス科

教科の科目		実習テーマ名	
総合制作実習		沖縄県産品を使ったお土産品の開発	
担当教員		担当学生	
ホテルビジネス科 西平 守次			
課題実習の技能・技術習得目標			
県経済の重要な柱である、観光産業のお土産品の新たな商品開発をすることで、市場・企画・開発・実践・販売・報告までの一連の流れを習得する。			
実習テーマの設定背景・取組目標			
実習テーマの設定背景			
観光客は地元の特産品・農産物やその土地の食べ物に非常に興味がある、その農産物を使って新商品を開発することで、観光資源としての魅力的な商品となる可能性がある。			
実習テーマの特徴・概要			
<ul style="list-style-type: none">・沖縄のお土産品の現状を把握する。・食材の選定。・商品開発・販売ルートの開拓			
No	取組目標		
①	全体スケジュールを設定する。		
②	お土産品の現状を把握し分析して、分析結果を基に食材を選定する。		
③	新たな食材を使つての製品開発。		
④	観光施設での試食会を開催してアンケートを実施して検証する。		
⑤	検証を基に製品の手直しや見直しをする。		
⑥	最終の完成製品をモニタリングする。		
⑦	製造業者と交渉して、製品化できなかつた検討する。		
⑧	マスコミに取材を依頼して、市場への浸透。		
⑨	中間発表・最終発表用プレゼンテーション用資料、レポートの作成		