

「新鮮で、おいしい本格江戸前すしを、気軽に召し上がっていただきたい」。私たちは、創業以来50年以上にわたり、すし一筋に歩んできました。その基本姿勢が、“すしを科学すること。勘や経験に頼っていたすしの世界に、科学的根拠に基づく経営をいち早く導入。蓄積したデータを徹底的に分析することで、食材の仕入れから、店舗での衛生管理に至るまで、最善の手法を取り入れています。

## 第6回 「商品開発」を“科学”する

ちよだ鮨では、定番商品のほか、旬のネタや季節に合わせた商品を販売。店頭には常時40品目近くの商品が並んでいます。お客さまに喜んでいただくために、新商品の開発は大切なテーマ。そのため、私たちは「商品開発を科学」しています。

TVチャンピオン

川澄健の

### 江戸前すし講座

六ノ巻 包丁

包丁には和洋中、そば、うなぎなど、その料理や食材に適した専用のものがあり、たくさんの種類があります。すしネタや刺身を切るには、長めの刺身包丁や刃の薄い牛刀がよいでしょう。道具の良し悪しよりも大切なのが、普段の手入れ。手入れされて

川澄 健 (かわすみ けん)

すし職人。特に飾りすしの第一人者。TVチャンピオン「全国寿司職人選手権」で3度優勝。飾り巻すしに関する複数の著書がある。

ちよだ鮨が運営する「日本すし学院」の首席インストラクター。



いない包丁で魚をさばくと、身割れしたり表面がギザギザになり、余計な水分が入り込み、身が水っぽくなってしまいます。ご家庭でも、よく研いだ包丁を使うと、もっと料理がおいしくなりますよ！



ポイント

①

ヒントはデータの山にある

お客さまはどんな商品を求めているのか？ その答えを教えてくれるのが、膨大な数の“販売データ”です。販売データは言い換えれば、ちよだ鮨に来店して下さる年間1700万人のお客さまからのメッセージ。この季節に人気の「サラダ助六」も、データ分析からヒントを得て生まれたヒット商品です。



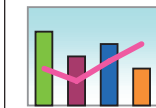
サラダ助六 299円

ポイント

②

商品を決めるのは“お客さま”

開発された商品の候補は、まず実験販売をします。実験販売のデータを集めて、お客さまからの評価を分析。その結果から、時には何度も商品の改善を繰り返します。新商品販売決定の第一の判断基準は、実験販売データ。ちよだ鮨の商品は、お客さまに決めていただいているのです。



ポイント

③

もっとおいしく、もっと気軽に、もっと便利に

曜日や時間帯によっても、お客さまの求める商品は変わります。そのため、販売データを基に品ぞろえを少しずつ変えています。一つ一つの商品をより良いものにしていくだけでなく、より楽しく便利にお買い物していただくにはどうしたらよいか。お客さまのご期待に応えるため、ちよだ鮨は科学し続けます。