

中屋 孝英 様のインタビュー

中屋 孝英 様

(株式会社アロッサマヌエル)

ポルトガル式エッグタルト
「パステルデナタ」を多くの人に
届けたい



資金調達額

697,900円
(目標額:100,000円)

支援者数

170人

- 👉 プロジェクトの概要
- 👉 クラウドファンディングを利用した目的
- 👉 支援を行った取扱CF事業者に対する感想
- 👉 クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点
- 👉 今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

プロジェクトの概要

— ポルトガルスイーツ専門店の看板メニュー

創業者がマカオでポルトガル料理に感動したことがきっかけで、渋谷にポルトガル料理店「マヌエル」をオープンしました。3店舗まで広がり多くのお客様にお越しいただいていましたが、コロナ禍でレストラン経営に大きな影響を受けました。

そこで事業の再構築・発展を図るべく、社会の傾向としてお店で食べるよりもテイクアウトへの需要が高まっていることに着目し「マヌエル」監修のスイーツ専門店としてオンライン販売やテイクアウトに特化した「Nossabolo」をオープンしました。

今回のクラウドファンディングのプロジェクトでは、Nossaboloの看板メニューであるパステルデナタの先行販売という位置づけで行いました。

このパステルデナタは、マヌエルでデザートとして提供していたポルトガルの伝統的で王道なエッグタルトです。

大変人気がありお客様からテイクアウトが出来るようにしてほしいといった要望が多くあったことから、新店舗での看板メニューとして扱うことになりました。



クラウドファンディングを利用した目的



— 多くの人に知ってもらうために

今まではレストランの運営をメインにしておりましたが、コロナ禍で来店者数が減り、ポルトガル料理の魅力をより多くの方に伝えたいという思いが叶えられないことが課題になっていました。

またレストランという業種柄、店舗内での提供しか行っておらず、テイクアウトやオンライン販売に対してのノウハウがなく不安な部分がありました。

そのため、新店「Nossabolo」をオープンする前に先行してクラウドファンディングを行い、一人でも多くの人にパステルデナタを知っていただきたいという思いと、オンライン販売の下地づくりになればという思いでプロジェクトを実施しました。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想



— お客様目線のアドバイスをいただける

クラウドファンディングは初めての試みということもあり、プロジェクトページの構成やリターンの内容など諸々の準備が想像以上に大変で、担当の方からはいろいろなアドバイスをいただきながら準備をしました。特にリターンの準備には時間を費やしました。

当初予定していたリターン内容としてはレストランと同様にプレーン味のパステルデナタのみを想定していましたが、担当の方からお客様目線で何種類かフレーバーをラインナップとして用意することを提案いただきました。

数種類のフレーバーを用意することで様々な味の詰め合わせができ、より多くのお客様の手に取ってもらいやすくなるとのことでした。

より多くのお客様にパステルデナタを知って購入いただくためにも、新フレーバーの開発を行うことにしましたが、レストラン店舗の営業と並行しながらの開発となったため時間の確保は大変でした。

レストランの営業前やブレイクタイム(昼と夜の営業の合間)等の隙間時間を使い、1年間の試行錯誤をしながら新たに3種類のフレーバーを完成させました。

クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

— 良かった点

- ポルトガル料理をより多くの方に知ってもらいきっかけになったこと。
- クラウドファンディングを通して得た経験が今後のオンライン販売などに活かせること。
- 試行錯誤を通して改めてレストランで出していた商品と向き合うことができたこと。

— 苦労した点

- 新しいフレーバーのパステルデナタ開発に時間がかかったこと。
- パステルデナタの魅力をプロジェクトページで工夫して紹介すること。
- 新店舗の開店準備を並行させたくらうでプロジェクトの準備時間を確保すること。

今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

— 色々なクラウドファンディング事業者と会ってみることが重要

プロジェクトページの準備、プロジェクト期間中の応援コメントへの対応、リターンの用意と提供等、クラウドファンディングを実際にやってみないと分からない難しさがいくつもありました。

ですが、そのおかげでプロジェクトを終えて数字などの結果を見ることで成功を実感することができました。またクラウドファンディングを通して新たに商品やレストランのことを知ってもらいきっかけにもつながりました。

アドバイスとしては、色々なクラウドファンディングサイトを見て比べてみるのが重要だということです。

今は多くのクラウドファンディング事業者がいて、それぞれ強みやプロジェクトの進め方が異なります。そして自分たちにとってどの事業者が一番合っているのか、自分のやりたいことと担当者の進め方がマッチしているかなどは、実際に個々の事業者の方と話してみて確認してからプロジェクトに取り組むことが大切だと思います。

