

ステーキソースのOEM製造事例 | 自家製の味をそのまま商品化



※写真はイメージです

レストランの看板メニューを支える「自家製ソース」。
中でもステーキソースは、味の決め手として強いこだわりを持つ飲食店が多い分野です。
一方で、近年増えているのがこんなお悩みです。

- ・ケータリングや外販にも同じ味を使いたい
- ・しかし、仕込みや衛生管理に不安がある
- ・店舗外での提供に品質のばらつきが出る

今回は、そうした課題を抱えていたレストラン様が、調味料OEM・たれOEMを活用し、自家製ステーキソースを製造委託することで事業展開を加速させた事例をご紹介します。

ケータリング事業でのお悩みを解決！

業種：飲食店（ステーキレストラン）

課題：ケータリング時の持ち運び

解決策：小ロットでOEM製造し、卓上用容器で持ち運び

成果：ケータリングでの持ち運びや衛生面の解決、店舗やイベントでの販売で事業拡大

ステーキソースOEM導入前の課題

地域で親しまれているステーキレストランのオーナー様より、以下のご相談をいただきました。

○ ステーキソースOEMの背景

店舗の看板メニューとして提供しているステーキ
自家製ソースもお客様に親しまれている

○ 課題

ケータリング事業を強化したい
既存の自家製ソースをそのまま使いたいが…

- 👉 店舗仕込みのため、衛生管理や保存性に不安がある
- 👉 人によって味のブレが発生する
- 👉 仕込みの手間が増え、現場負担が大きい

OEM製造委託を検討した理由

ケータリング時には保健所の指導で、店舗調理品の持ち出しができません。自家製ソースは密閉した容器で持ち運びをしなければならず、ケータリング事業を続けていくために、外部へ製造委託をできないかと模索をしていました。

また、このレストランでは評判のよい自家製ステーキソースの商品化も視野に入れていました。

ご提案内容

弊社の強みは「味の再現力」です。
お客様の味に近づけるため、試作を重ねながら開発を進めています。

今回もレシピとお店での調理方法を教えてもらい、ソースの設計に取り組みました。
お店スタッフの皆さんにもご協力いただき、確認を重ねながら試作を進めました。
店頭販売も考えているとのことから、3～400mlのペット容器をご提案しました。

導入後の成果

課題だったケータリング時の持ち運びは改善し、お店と同じ味が出せるようになりました。
家庭でも使いやすい300ml容器にしたことで、店頭販売やイベント販売など、新たな販路の展開につながっています。

お客様の声

レストランオーナーの味へのこだわりや思いに応えようとする姿勢に、工場の熱意が伝わってきました。

自慢の味の再現度も高く、任せて良かったです。

このようなお客様におすすめ

このようなお悩みはありませんか？

- ・ケータリング事業の展開を考えている
- ・キッチンカーなどイベントへの出店が多い
- ・自慢の味の商品化を考えている

【旭創業の調味料OEMの特長】

- ・小ロット対応
- ・業務用・市販用対応
- ・味づくりサポート
- ・充填形態の提案

調味料OEM・たれOEMをご検討中の方は、お気軽にご相談ください。

