

どのような国産水産物の商品が欲しいですか？

国産水産物流通促進センターで調査しました。FILE. 7



今回、話を伺った ホテルレストランの概要



■ 社名

株式会社 千草

■ 業種・業態

ホテル事業 プライダル事業

■ 所在地

本社：

〒805-0061

北九州市八幡東区西本町 1 丁目 1-1

■ 現在の主力商品

ホテル事業：宿泊 飲食店（和食・洋食・洋食ダイニングカフェ、パティスリー）

プライダル事業：式場運営、貸衣裳、美容、装花、写真&映像

Q. 新商品に望むことは？

👑 No.1 加工の程度

特に鮮度を重視している（衛生上という意味では当然の前提で、ここでいう鮮度とは食材としての肉質の品質的な意味）。基本的に鮮魚を用いており、冷凍魚は特殊な食材を除いて原則使用しない方針。団体客が入る等の特別な条件がない限り、入荷した魚は、鮮度に応じて、生食用→加熱用と順次用途を変えながら使い切る。そのため、当初の鮮度が高いほど用途が広く、活用できる期間も長くなりコストパフォーマンスが高い。血抜き、神経締め、予冷等の初期段階処理の有無が重要であり、その他頭落とし、腹割り、フィレーにする等の前処理は、調理担当者自身が処理できるので重視していない。

👑 No.2 最低納入単位

イベント、団体客等特別な場合を除いて、まとめて同じ魚を大量に購入することはない。数日～1週間程度で使い切る小ロットが目安。1回購入量は可食部 2 kg 程度。浜買いはイベント等に合わせて不定期随時実施。

👑 No.3 納入単価の目安

納入単価は、客単価に応じて変動幅があるので一概には言えないが、平均的にみれば、原価率からみて丸魚 1000～2000 円/kg 程度の魚が使いやすい。

その他には、

納入頻度：通常、直送は週 1 回、鮮魚店購入は週 2 回程度。数日～1週間程度で使い切る頻度で納入。

納入場所：現行では、直送はホテルで受け取り。鮮魚店は近いので直接出向き商品を選んだ後、配達を依頼。スタッフが少ないのでホテルまでの配送がのぞましい。

納入方法：現行では、漁業者からの宅配便による直送、浜での担当者買い付けの他、近隣の鮮魚店（市場買参権あり）から購入。購入先に特段の制約はない。

魚介藻類の種類：

レストランで使用する食材として魚種に特段の制約はない。季節に合わせてその時々に入りに入る魚を使用している。サイズも来客見込みによって大小使い分け可能（団体客が入るときは歩留まりのよい大きなサイズの魚を使用する等）

株式会社 千草 様のコメント

レストランで使用する食材は、とにかく鮮度が良いこと、小ロットで小回りがきくことを重視しています。その条件が満たされることで、活用できる料理の幅が広がります。

レストランでは、企画担当者が浜を回って生産者から直接食材を買い求め、「産地直送」といったストーリー性のあるメニューづくりに取り組んでいます。現役の漁師さんを変えた交流イベントも開催しています。そのような「浜と街を食でつなぐ」というテーマに合う水産物があれば、ぜひご提案いただきたいと思います。

また、この他、ホテルレストランの人気メニューを OEM 加工品として販売することも検討しています。この場合、材料となる魚に求める条件は、製造ロットの関係等から、ホテルレストランにおける食材魚とは異なるものとなりますので、企画が具体化する過程で生産者のみなさまと相談していきたく考えています。

今回の調査員



桑村 勝士 氏

調査員から加工業者様へ向けたコメント

福岡県北九州市の伝統的な料亭から始まったホテルグループであり、特に、食の魅力を提供することにこだわりを持った企業です。腕の確かなシェフが素材の良さを引き出してくれます。これはオススメという地域の自慢の魚があって、鮮度管理や販売方法を工夫して差別化を図りたい、街のみなさんに浜の良さを知ってもらいたいとお考えの生産者の方は、ぜひホテル企画担当者に相談してみてください。

<その他の付加情報>

・洋食レストランの形態は、以下のとおり

ランチ 3,000～4,500 円/人（飲物含）中高年層主体、女性多い、会社の接待会食等

ディナー 6,000～7,500 円/人（飲物含）家族、カップル主体

ダイニングカフェ 1,500～2,000 円/人 中高年層主体、女性多い

どのような国産水産物の商品が欲しいですか？

国産水産物流通促進センターで調査しました。FILE. 8



今回、話を伺った百貨店の概要



■社名

株式会社 大丸松坂屋百貨店

■業種・業態

百貨店業

■所在地

本社：
〒135-0042 東京都江東区木場2-18-11

■現在の主力商品

食品、雑貨、衣料、家電等

Q. 新商品に望むことは？

👑No.1 加工の程度

味付けを変えた（料理法を変えて現代風に）
料理人等のアドバイス等を受けた加工品

👑No.2 魚介類の種類

マグロ、フグ、はも、ウナギ、鯛、ブリ、のどぐろ、金目などの高級魚種

👑No.3 納入単価の目安

5000円～1万円に範囲

その他には、

納入場所：ギフト（夏・冬）中心のため、企業よりお客様に直送と当社配送センターに納品していただく二通りの方法がある

納入方法：企業が使える運送方法で可能

納入頻度：ギフト（夏・冬）中心のため、ギフトカタログ配布後注文が集中する

最低納入単位：客先個別対応のため納入単位はない

株式会社 大丸松坂屋百貨店 様のコメント

夏のお中元ギフト、冬のお歳暮ギフトの2回、当社の特徴である高級志向のお客様に70万冊のカタログギフト作成し、お客様からのご注文を待っています。受注はギフトセンター、WEB、外商で受けています。そのカタログ掲載の中で魚加工品は少なく、約2割程度の比率です。そのようなカタログの内容が、以前に増してギフト限定商品が多くなり、購入者から贈り物を送るから、プレゼントする内容に変化してきています。特に企業の特徴、地域の特徴を生かした商品が好まれる傾向です。

私どもが掲載したい商品として、その地域の素材、歴史、地域性、食べ方等の魅力が商品に込められているか、企業の思いが商品から見えるかなどを商品選択の見極めに行っています。但し、現在の商品がそこまで特徴がなくとも、当社と一緒に料理人の力、新たな加工方法など検討し、魅了ある商品に仕上げたいと考えています。

消費者の意識の変化もあり魚由来の瓶詰、佃煮の掲載は減っていますが、まだまだ魚加工品商品の需要があると考えていますので是非、お声かけ下さい。

今回の調査員



天野 良英氏

調査員から加工業者様へ向けたコメント

百貨店の夏・冬のギフト用のカタログに掲載されることで、商品の価値、企業イメージが高まることが言える。通常の値段での検討ではなく、その商品の価値に似合う単価設定がギフト商品である。様々な小売店がギフトカタログを発行し、ギフト商品を扱っているが、大丸松坂屋は、数少ない自社のバイヤー（現在3名）が、全国を飛び回り、目利きをし、探し出した商品を掲載している。その掲載する商品も、お客様に満足していただけるよう掲載する企業と商品の価値を上げるために様々な視点から最高の商品として作り上げている

- ・商品デザイン／イメージ
- ・味付け／特徴づけ
- ・原料の厳選
- ・大丸松坂屋が持つ様々なネットワークの紹介（加工企業・料理人・デザイン等）など、を変えることで価値が上がり、売れる商品となっている。

このような原石的な商品を探すために、様々な商談会、展示会に参加、様々な方からの紹介などで、商品と出会う機会が多くあるが、敷居が高いイメージなどで積極的にアプローチしていただけない企業も少なからずあるようである。ただ既存の商品を扱うのではなく、経験から磨けば光る商品になるものを探し、特徴があるに、味がいいのに売れなくて困っている。今、売れているが、以上に商品価値を高めたいなどの商品と一緒に価値ある商品として仕上げて貰える企業であると思う。

カタログギフトの特徴として、売れるまで時間を要します。

どのような国産水産物の商品が欲しいですか？

国産水産物流通促進センターで調査しました。FILE. 9



今回、話を伺った 飲食店の概要

■社名

株式会社琉仁



■業種・業態

いぶし銀次、生け簀の銀次、目利きの銀次、火鉢屋、シェフズグリエの5業態、沖縄県内のみで6店舗の運営

■所在地

本社：
株式会社琉仁
〒901-2227
沖縄県宜野湾市字地泊 99
マサミツビル 205号

■現在の主力商品

鮮魚居酒屋を中心とした多業態展開

Q. 新商品に望むことは？

👑 No.1 魚介類の種類

国産魚で取り扱い全体の60-70%を占める流通している魚が画一化してしまっている「沖縄ではあまり流通していない魚」を差別化メニューにしたいというのが最大のニーズ。冷凍魚よりも鮮魚の方が望ましいが、下処理によっては冷凍魚の方が店舗オペレーション上、優れている場合もあるので必ずしもそれに固執はしていない。

👑 No.2 納入単価の目安

刺身用のラウンド魚の仕入価格でKg2300が上限ライン。価格だけでなく魚の価値観を重視しているので一概に価格で示すことはできない。

👑 No.3 納入方法

宅急便

その他には、

納入場所：各店配送

納入方法：商品による。鮮度は毎日納入している

最低納入単位：在庫保管場所は限られているので、少量単位の方が望ましい。

加工の程度：立地的に輸送時間がかかるため、鮮魚は素材によって最適な下処理をして欲しい。冷凍加工品は商品の利便性も考えた製品を望みます。必ずしも最終製品まで加工するのではなく、時には汎用性（同一商品で多種のメニューに使用可能）を持たせておいてほしい。

株式会社琉仁 様のコメント

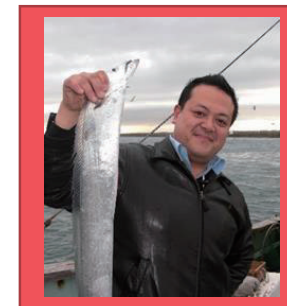
株式会社琉仁

「琉仁」の由来は琉球の「琉」と人を思い尊敬する「仁」で構成されています。また、「龍神」をかけて龍のごとく天に昇る意味も含んでいます。

当社のコンセプトは「食の安全安心」「空間の安全安心」を全ての人にお約束し、「心地良い環境」を提供しています。

期間限定メニューを常に展開しているので、年間継続できない季節商品でも検討できます。

今回の調査員



鈴木 裕己 氏

調査員から加工業者様へ向けたコメント

多店舗展開しながらも独自性あるメニューを打ち出している「メニューカ 全国最強レベル」の飲食企業です。

沖縄という土地柄、インバウンドや旅行客を狙って展開する飲食事業者も多いため、地元のお客様に喜んで頂くことを主眼においたメニュー展開をして支持されています。