6/20【火】
2023年（令和5年）第2391号
毎週火曜日発行

冷食タイムス
The Frozen Food Times

発行所　水産タイムズ社
（昭和45年7月9日第三種郵便物認可）
東京都港区芝5-9-6
電話（03）3456-1411（代表）
FAX（03）3456-1416
https://www.suisantimes.co.jp
年間購読料46,200円（税別42,000円）

関西に初のピカール

人気は定番のクロワッサン

開店初日には多くの人が売場スタッフの商品紹介に耳を傾け、ずらりと並ぶ商品に興味を示した

下期に「プティ」数店
茨木では品目拡大進める

イオンサザールは大阪府茨木市の「イオンスタイル茨木」のリニューアルに合わせ冷食売場内に「プティピカール茨木」を15日出店した。冷食専門店「Picard（ピカール）」の出店は関西初。同地区では今下期に数店の「プティ」出店をめざす。

ミネ社長

同店では売場のフェースを調整し、取扱いアイテムを100品へ広げるほか、シーズンに合わせて一部商品を改廃する。

ミネ社長は初の関西進出に茨木市を選んだ理由として大阪のベッドタウンで単身からファミリー層まで幅広い層が周辺に住んでおり、食に関する情報感度が高いこと、京都や神戸からもアクセスしやすいことを説明した。

同社の鍛冶克博店舗事業部長兼プティ事業部長による今回の出店にあたり、関西エリアでの催事やテスト販売は実施していないがEC事業の購買データを基に出店したという。

開業から数日はイオンサザールのスタッフ担当売場や品出しに対応するが、今後はイオンサザールと情報共有しつつ、イオンリテールが店舗を運営する。

物流や売場運営でイオンR協力

商品の物流は今まで自社物流を活用していたが、関西進出にあたり、イオンリテールと初めて共同での取り組みを開始した。商品価格に物流費はプラスオンせず、関東と同価格で提供する。

リーチイン扉に読み込むと商品情報にアクセスできるQRコードを掲載している。この取り組みは関東の店舗で5月から開始した。

開店初日、買物客はクロワッサンの試食販売に興味を示したり、スタッフの説明を受けながら商品を吟味したりする様子が見られた。

ミネ社長は「明から脈わっており、改めて情報感度の高さを感じた」と今回の出店に手応えを示した。

クロワッサン、マルゲリータ、マカロンといった単品に加えて、開店を記念して販売したマカロンとセットがいものクリームグラタン、保冷パックをセットにした詰合せの動きが良かったという。

冷食売場全体も尺数・品数増加

「イオンスタイル茨木」の冷凍食品売場全体の品揃えもリニューアルしている。ロック・フィールドの「RFF」ブランドや地域名店の商品から新たに品揃えした。

ピカール商品を含む売場全体で尺数を約1.7から3.23に、取扱いアイテム数を1千品から1300品に拡大した。

宝幸
得意のチーズでフライ
スナック感覚で若い男女に

小澤社長

宝幸は業務用冷凍食品の新商品として得意のチーズをフィックチーズフライ」を提案している。スナック感覚で食べられるガーリック風味のチーズフライ。10～20代の男女をメインターゲットに、飲食店やカラオケBOXのサイドメニューとして拡販する。

割ってひけるとチーズが伸びやすいようにスティック状に成型して衣をつけた。視覚的にも楽しめるのが特徴。

約170度Cの油で2分30秒。900円（30個）×6袋。生産は筑西工場。売上げ目標は1億300万円。発売中。

前期は値上げが寄与し増収増益

宝幸は秋季新商品説会を東京都千代田区のザ・キャピトルホテル東急で13日開催した。今年4月に就任した小澤一郎社長は商談会前に開いた会見で、前3月期の単体ベースの業績について、売上高380億円強、営業利益5億円弱と増収増益だったと明らかにした。

「値上げ効果で金額ベースで前年実績を上回ったが、数量ベースは9割ぐらい。十分な業績とは言えない」と振り返った。

チーズが伸びて視覚的にも楽しめる

前期はフリーズドライ食品が業績をけん引した。今秋の新製品はないが、10月にダイスカットしたナチュラルチーズをフリーストップイ加工した「FDチーズダイスIR10」を商談会で提案。サラダのトッピングやつまみのほか、パンの具材としても使えると紹介した。ベーカリー店に販路を広げる。

冷凍食品は業務用だが、小売でも冷凍パッケージ仕様になっている。東谷社一郎冷凍食品部長は「コロナ禍で高380億円、営業利益8億円。

リクエ売上高過去最高に

SMB飲食店を支えるリクエ事業、前期売上高は過去最高の170億円超。24年度200億円超えを視野に、市場の伸び以上の事業成長をめざす。（橋本）

――リクエ事業の前期概況は。

佐藤　売上高は2006年の同事業発足以降最高となる170億円超となり、平常年（18年、19年度）を超える結果となりました。

――好業績の要因は何か。

佐藤　チェーン外食のうち特に酒類を扱う居酒屋等が閉店や人材不足で苦戦する中、コロナ禍で行政側からの支援金を元に生き残ったSMB（Small to Medium Business）飲食店の回復が早く、加えてリクエ事業の新規顧客軒数も2年度は1700軒を超え、順調に増加したことも増収要因となりました。

トップインタビュー

24年度200億円超えめざす

三菱食品㈱
執行役員フードサービス本部長
佐藤　達也　氏

（さとう・たつや）2005年アールワイフードサービス（現・三菱食品）リクエ事業部リクエ営業部長。12年三菱食品経営企画部等を経て、17年4月から現職。1965年10月11日生まれ、57歳。

――「SMBとは見慣れない」と呼ぶのは大変失礼なので、「SMB」という単語が定着するように啓蒙しています。

――SMBに対する物量は？

佐藤　22年度の第3四半期以降は一顧客当たりの物量が急激に増加しました。これはリクエ事業が加工食品（常温、冷蔵、冷凍）だけでなく、酒類、生鮮3品、清掃用品、資材等、1万品を超える商品を常時取り揃え、顧客のワンストップ購買、ワンストップ決済へのニーズを満たしており、その理解がコロナを経て一気に顕在化したものと考えています。

――スマートフォンによる発注システム経由の受注率はどうか。

佐藤　80%を超えています。これはリクエ事業への支持や好感を表しているともいえます。店舗の現場は働き手不足が深刻化する中、原料等の発注業務もシンプルに、誰にでも出来る業務にしたいとのニーズに応えていきます。

――物流対応は大丈夫？

佐藤　在庫のキャパシティオーバーが懸念されます。そこでリクエ事業用の第三物流センター設置に向け動き出しています。当面は第一センター拡張等で凌ぎますが、23年度以降投資案件として第三センターの検討を始めました。

――今期の見通しや目標は。

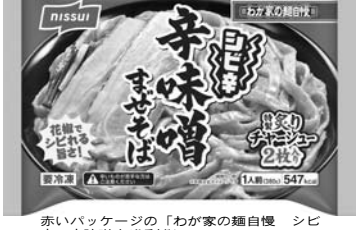
佐藤　24年度売上高200億円超えを視野に今期は様々な準備を進めます。一方でSMBユーザーの廃業退店が目立ち始めており、貸し倒れリスクの管理に力点を置きます。SMB顧客をターゲットとする業務用卸は、苦戦を強いられている店舗をどう見極めるべきかが課題となります。リクエ事業は蓄積した購買データ営業支援システムに繋ぎ様々なアラートが出る仕組みを構築しています。貸し倒れリスク回避にデータベース活用を進めます。（3面に続く）

しびれる「辛味噌」
ニッスイ　好評な汁なし麺第2弾

ニッスイは家庭用冷食の新製品「わが家の麺自慢シビ辛味噌まぜそば」（1人前388g）を7月1日発売する。

花椒の「シビ辛」と華やかな香り、赤味噌のコクが特長。麺は国産小麦の「ゆめちから」を配合し、コシが香り豊かな自家製平打麺を採用した。具には鶏ひき肉で香ばしい特製豚バラチャーシュー2枚を添え。内袋と電子レンジで加熱調理する。

一食完結型の冷凍麺は市場が拡大しており、同社は今春「わが家の麺自慢」シリーズの汁なし麺「ニンニクマシマシ豚まぜそば」を発売し好評を得ている。今夏も新商品を投入してなしし麺のラインナップを充実させる。



赤いパッケージの「わが家の麺自慢　シビ辛　辛味噌まぜそば」

チンするレストラン.in大阪開催
会期前半の土日はほぼ予約満席

ライブキッチンスペースではメーカーがいちおしメニューを提供

日本アクセサリーは「フローズン・アワード」の10回目を記念して昨秋に東京・秋葉原で開催した冷凍食品とアイスクリームの食べ放題企画「チンするレストラン」を16日から7月2日まで期間限定で大阪梅田のOSAKA FOOD LABで開催している。

8日正午から16～25日分の予約受付を開始しているが、15日時点で予約対象期間中の土日はほぼ満席と大阪開催でも消費者の関心は高まっていることが伺える。

同社は開催初日に先立ち15日、オープニングセレモニーを報道向けに実施した。服部真也社長は主催者挨拶の中で前回の企画趣旨としてコロナ禍で実施できなかった試食に代わる新たな商品見つける場の提供を掲げ、結果的に「消費者の関心を大きく集めた」と手応えを示した。今回の大阪開催ではより一層企画を活性化し、メーカー・小売に貢献する考えを表明した。

――目清食品冷凍、9月から値上げ

日清食品冷凍は冷凍食品の出荷価格を9月1日納品分から5～20%値上げする。今年3月冷凍麺も値上げしたが、その後も資材価格、エネルギー費、人件費、物流費が想定を超えて上昇しているため、自助努力だけではコスト増を吸収できないと判断した。

主な対象はフライ、焼そば、お好み焼き、米飯、和風麺、惣菜ジ多岐にわたる。

キンレイも家庭・業務ともに値上げ

キンレイは冷凍食品の出荷価格を9月1日納品分から値上げする。

家庭用（一部を除く）は現行の出荷価格から約2～5%の値上げ。業務用（一部）は約4～10%の値上げとなる。

生産性の向上やコスト削減に努めてきたが、コスト上昇が続いており、「今後もこのような厳しい状況が続くと見込んでいる」ことから、自助努力では吸収しきれないと判断した。

ニーを報道向けに実施した。服部真也社長は主催者挨拶の中で前回の企画趣旨としてコロナ禍で実施できなかった試食に代わる新たな商品見つける場の提供を掲げ、結果的に「消費者の関心を大きく集めた」と手応えを示した。今回の大阪開催ではより一層企画を活性化し、メーカー・小売に貢献する考えを表明した。

――目清食品冷凍、9月から値上げ

日清食品冷凍は冷凍食品の出荷価格を9月1日納品分から5～20%値上げする。今年3月冷凍麺も値上げしたが、その後も資材費、物流費が想定を超えて上昇しているため、自助努力だけではコスト増を吸収できないと判断した。

主な対象はフライ、焼そば、お好み焼き、米飯、和風麺、惣菜ジ多岐にわたる。

キンレイも家庭・業務ともに値上げ

キンレイは冷凍食品の出荷価格を9月1日納品分から値上げする。

家庭用（一部を除く）は現行の出荷価格から約2～5%の値上げ。業務用（一部）は約4～10%の値上げとなる。

生産性の向上やコスト削減に努めてきたが、コスト上昇が続いており、「今後もこのような厳しい状況が続くと見込んでいる」ことから、自助努力では吸収しきれないと判断した。

記者席

配送から社長まで募集
高瀬知康社長

「当社は配送スタッフから社長までいつでも募集しています」と話すのは高瀬物産の高瀬知康社長。先般都内で開催した総合提案会の記者会見で「この部屋にも書いてあるが、食品の規制緩和で『お客さんが戻ってきているのにランチ営業を諦めたり、終了時間を早めたりと工夫していることを説明』加えて「うちも配送要員が足りていない」と訴えた。

目次
冷めん協40周年祝う……2-3
☆高瀬物産、過去最高益を達成……4
☆松屋、今期冷食1億円めざす……4

タカミ社
鶏2kgパック自動開封
最大1200パック/時
自動開封機

DIMAQ社（スペイン）
鶏胸肉フィレ、魚フィレを瞬時に水平にカット、レーンごとに違うサイズも可
水平切りスライサー

FOMACO社（デンマーク）
高加水対応で洗浄性も大幅に向上
インジェクター

holac社（ドイツ）
肉、チーズを瞬時にダイスカット
ダイサー

LUTETIA社（フランス）
肉へのダメージを極力おさえ、やさしいマッサージを行います
連続真空マッサージャー

GAROS社（スウェーデン）
ワゴンに入った食材をそのままミキシング
ワゴン用ミキサー/タンブラー

Nimo社（スウェーデン）
国際規格のステンレス製ミートワゴン、衛生的な鏡面研磨仕上げ
ミートワゴン

株式会社タカミ
TAKAMI CO.,LTD.
□本　　社　兵庫県西宮市甲子園口北町4-15-105　TEL（0798）63-7077　FAX（0798）65-3301
□営 業 部　兵庫県西宮市甲子園口北町4-15-104　TEL（0798）65-7227　FAX（0798）65-8244
□東京営業所　埼玉県さいたま市見沼区深作2-21-23　TEL（048）682-6900　FAX（048）682-6901
□北海道事務所　北海道札幌市豊平区月寒東五条7-1-18-105　TEL（090）3166-0079　FAX（011）595-7663
URL http://www.takami-co.net　E-mail：kktakami@takami-co.net
【その他取扱品目】インジェクター、テンダーライザー、ビックルミキサー、定量充填機、バキュームマッサージャー、小型ハンバーグ成形機、小型タンブラー、発泡洗浄機、各種刃物、ミートワゴン、ワゴン洗浄機、自動パック開封機、ミートほぐし機