



◆プロフィール 実家の鮮魚店を食品スーパーに業態変更し、利益確保の手段として卸販を強化する。1994年、成田惣菜研究所を設立。農場指導、研修、情報収集を行なう柱に実務型コンサルタントとして1,000社以上の指導実績がある。

新 中食の達人に聞く

*Side dish
study
column*

生鮮食品の惣菜化 手づくりのハーフデリ

寒くなると鍋関係の食材、調味料が売場を埋め尽くし、その市場は拡大を続けているが、生鮮食品での提案が余りにも粗末で情けない。

個食化が進む中で、白菜1/4株も食べきれない。嫌いだからと春菊などの青み葉も買わない。彩りの人参や椎茸の飾り切りも少し欲しい。きのこ類は比較的安価だが色々な種類を食べたい。時期により野菜の相場は変動し一通りの野菜を揃えたら食べに行った方が安価に済む。

精肉売場では比較的鍋セットの品揃えが充実しているが、野菜とのバランスが悪い。鮮魚売場は寿司に追われ、量目も無造作な鍋タッセツで精一杯。和田配のうどん鍋は安価だが天ぷらがおいしくなく、ネギは枯れている。お子様の喜ぶ洋風鍋セットは見たことがない。テレビでは全国の鍋料理が頻繁に紹介されているが、それぞれの売場での提案は皆無に等しいのだ。

寒い時期に各部門において鍋セッティングの品揃えが出来ていない店は論外だが、手がないからと安易にアウトソーシング、仕入するケースが多い。季節メニューだからこそ、お客様ニーズが高く売れるメニューだからこそ、店内で手づくり、メニュー提案や品揃えを充実させなければならない。

バックヤードを見ると、青果・鮮魚・精肉・惣菜、それぞれで鍋セットの作業を多く見かけるが、これほど生産性の悪いことはない。それこそ生鮮を救うのか、惣菜を育てるのかである。ベースの野菜、メインの食材、品名に合う鍋つゆ

とのバランスを考慮し、一人でも1か所で作業しなければ効率は良くならず、品揃えの幅・個性は作れないのだ。

すぐ食べられることを前提に、店内での野菜加工には洗浄・脱水作業をしっかりと行わなければならない。多少の設備投資をしても将来に向けて十二分に回収が出来るので前向きに考えて頂きたい。味のない形だけの野菜カットが青果売場で幅を利かせているが、値引きの山も多く見かける。鮮度の良い白菜、キャベツやレタスカットを、価格の相場に合わせて販売すればもつともっと売れるのである。精肉売場で肉炒めなどのセットを拝見するが、やしらやニラ、キャベツなど、安心・安全が頂ける野菜の洗浄を見ることは少ない。

ご年配のお客様は鍋と言ったら海鮮系が優先されるが個食対応は皆無に近いのだ。揚げたての天ぷらを入れたうどん鍋、お餅の入ったカうどん、受験シーズンなどには売り込みたいアイテムの一つだ。

鍋スープ市場、この15年余りで8倍以上に拡大し、最近は個食対応の鍋つゆキューブタイプやポーションタイプが良く売れているようだ。100円ショップに行くと一人前の土鍋やレンゲが山積みされている。肝心な鍋食材の対応は量目を含めて、お客様ニーズに追いついているのだろうかと疑問視せざるを得ない。

寒くなると売れないのではない。食卓に上る率の高い鍋メニューなら、ハーフデリとしての位置づけでしっかりと品

揃えメニュー提案すれば、売場も楽しくなり購買頻度も増える。当方のネットユーザーアンケート集計だが、出来る限りの鍋メニューの提案品揃えを、食材からも期待する。〆の白飯、麺類の関連販売も忘れずに。献立提案が出来なければ惣菜はエサとなる。



好きな鍋料理メニュー ベスト20

順位	前回	メニュー
1	(1)	キムチ鍋
2	(2)	すき焼き
3	(6)	水炊き
4	(3)	ちゃんこ鍋
5	(4)	もつ鍋
6	(5)	寄せ鍋
7	(8)	豆乳鍋
8	(7)	しゃぶしゃぶ
9	(-)	かに鍋
10	(9)	おでん
11	(12)	チゲ鍋
12	(10)	湯豆腐
13	(11)	トマト鍋
14	(16)	きりたんぽ
15	(14)	てっちり
16	(15)	カレー鍋
17	(-)	あんこう鍋
18	(19)	かき鍋
19	(-)	鶏鍋
20	(20)	海鮮鍋

医療用薬研究所 調べ 平成26年10月集計 至1人/2回答まで