

北海道食のこだわり逸品ニュース

当ニュースは、弊社展開の秋葉原・ちゃばら「北海道食のこだわり逸品コーナー」の販売状況や弊社マーケティング活動の情報誌です。

発行

ベーシックインフォメーションセンター株式会社
東京都千代田区東神田2-6-2 タカラビル5F
TEL:03-3864-6351 FAX:03-3865-2007

秋葉原・ちゃばら「北海道のこだわり逸品コーナー」情報

<http://bic-foodproduce.jp/info/0406-chabara/>



10月の売れ筋NO.1

寒暖差が激しい季節にマッチしたスタミナ食材
「まさごの行者にんにく餃子」が売上好調！



最高気温が30度～15度、朝夕の寒暖差が激しかった10月、体調管理が気がかりな季節に、逸品コーナーで売上を伸ばした商品は、スタミナ食品でおなじみのまさご行者にんにく餃子でした。

日高山脈で採れる山菜「行者にんにく」や北海道産の鮭醤油、日高昆布の粉末を使用した無添加の餡を北海道産の小麦を使った肉厚の皮で包んだこの商品は、焼きはもちろん蒸しても、水餃子にしても、鍋に入れてもちもちの触感で味わえる逸品です。

行者にんにくは、北海道でアイヌネギと言われ、その言葉からスタミナがつく餃子を連想させます。

商品名：行者にんにく餃子
参考価格：600円(税抜)

製造：有限会社 まさご
<https://urakawa-gyoza.com/>

トピックス

“北海道健康な逸品フェア”開催中
肌寒く、体調を崩しやすくなる季節にお勧めの商品です。



日増しに冷え込みが厳しくなり、体調を崩しがちな季節。健康に気を付けてみては、と言う事で、今回、11月の単月企画『北海道健康な逸品フェア』を開催。

以下の6商品を揃えました！

- ①コレステロールゼロ・カロリー半分のマヨネーズタイプソース
- ②必須脂肪酸「α-リノレン酸」がたっぷり含まれたエゴマきな粉
- ③有機そば粉と道産小麦ルロツソを使用した新しいそばパスタ
- ④ネバネバ成分(水溶性食物繊維)を含んだ、昆布商品各種
- ⑤本ししゃもの雄をそのまま頭から食べられる炙りやわらかししゃも
- ⑥脂ののった根室沖のいわしとさんまを新鮮なうちに加工した缶詰

いずれも、北海道の海や大地で育った幸をふんだんに取り入れた商品の数々をご用意しています。これぞ「北海道こだわり逸品」と言える商品です。お立ち寄り際には是非ご賞味下さい。

詳しい商品説明はこちらから

<http://bic-foodproduce.jp/oishii/>

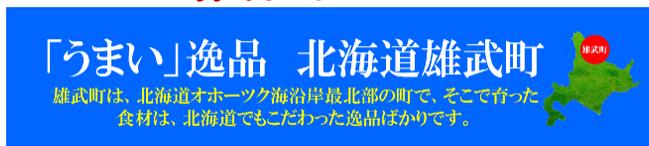
◆商品開発やレシピ創り、販路開拓や販促活動、講演依頼については、こちらまで◆

(問合せ先) BiC FOOD PRODUCE担当まで

bfp-info@bic-net.com

雄武町商工会九州初上陸

FoodStyle2018n福岡出展!



2018年9月のグルメ&ダイニングスタイルショーに続き、2018年11月7日～11月8日の2日間、雄武町商工会伴走型の支援で、福岡で開催された「Food Style2018」に出展。だったんそばの『株式会社神門』、昆布うどんや昆布酢の『橋詰産業株式会社』、オリーブオイルドレッシングの『レストハウスひまわり』の3メーカーに加え、今回は『オホーツクフードコンチェルト共同組合』も参加。

『オホーツクフードコンチェルト共同組合』は、白花豆酢やリンゴ酢、ミカン酢などを取扱っている組合です。

当展示会は、九州最大の食の展示会でもあり、出展社数は350社とグルメ&ダイニングスタイルショーよりも参加企業が多く、九州最大規模の食の展示会です。

関西、近畿、中国、九州と西の地区からの来場者が多く、食文化の違いが懸念されましたが、雄武の商品にとっても興味をもって頂き、小売業、メーカー、卸、外食と多くの業態の方々から見積・サンプルの依頼を頂きました。今後も継続的にアプローチをかけていきます。

BiC FOOD PRODUCEより

北海道雄武町のお歳暮ギフトのご紹介!



商品名:雄武の恵みドレッシングギフトセット
価格 :3,000円(送料別・税込)

雄武の昆布で作った昆布酢と、オホーツクの海水塩、オリーブオイルとブラックペッパーで作ったドレッシングのギフトセットです。添加物を使用しておりません。サラダだけでなく、刺身、焼き鳥、ステーキなど和洋のジャンルを選ばずに使えます。ホットドレッシングとしても召し上がれます。



商品名:韃靼そば6束・神門のつゆ・韃靼そば茶ギフトセット
価格 :3,800円(送料別・税込)

新品種満天きり開発により苦みの少ない、ルチンが豊富な雄武町産の韃靼そば。雄武町産鮭節と昆布だしを使用したそばつゆ。それに韃靼そば茶との3点ギフトセットです。健康的な雄武町の韃靼そばセットはお歳暮に最適です。大切な人への贈り物にいかがでしょうか。

FOOD PRODUCE 伊藤敏郎の
食のトレンドピックアップ

トレンド食材の市場性、斬新な販路形態、ユニークな販促活動、消費者の購買深層心理など、食品が売れる為のマーケティング情報を発信。



1983年にマーケティング会社ベーシックインフォメーションセンター(株)を設立
2007年に食品分野や農業分野のコンサルティング、商品開発、販路開拓等も手掛け、それらに関わった案件は250件以上を数える。

～北見の講演会は寒く熱かった～

11月21日(水)、「地域食材を用いた商品開発と販売方法」の講演会を北見市立中央図書館で開催。北見の気温は2度で寒かった。参加者は、食品事業者を始め、飲食店、金融機関、公的機関、学校の先生と多岐に渡り、聞き渡らさないようにと、皆さんが一生懸命メモをとっている姿を見て、つつい熱く語り過ぎて講演時間オーバー。寒いながら熱い講演会でした。講演内容は、一部が「市場が求める商品開発のポイント」。二部は「消費者に届く販路開拓や販促活動」。今回は、一部で講演した内容をお伝えしたい(二部は次回)。

地域食材の商品開発の支援に携わって約10年間。成功に導いた商品、成功に至らなかった商品。数多くの商品開発を支援してきたが、成功に至らなかった商品開発、簡単に言えば失敗した商品開発が如何に多かった事か。その理由は、成功商品は事前に市場や競合品の情報収集を行っている。失敗商品は、食品事業者の思い入れが強く情報収集する前に、既に商品づくりを始めている。その違いである。既に商品づくりに着手しては、支援範囲が限られてしまう。

要するに、情報収集を怠った商品は、進む目標が曖昧なまま開発を行う為に、ターゲット、価格や容量設定、パッケージデザインなどがバラバラで、顧客にメッセージが届かない。例えば、ドレッシングを例にしてみよう。ドレッシング市場は800億円の市場はあるものの参入商品が多く飽和市場。その市場環境を知らずに、競合商品に勝る優位性を曖昧のまま参入したら、勝てるわけがない。地域食材は、この様なミスマッチが創り手と買い手の間で起こっている。

それを防ぐには「社会を知る」「市場を知る」「顧客を知る」「競合を知る」そして「自分を知る」それらが、大切であることを伝えた講演会でした。

参加者の多くが、アンケートに「大変良かった」と〇を付けて頂き、参加者の皆さまに感謝です。二部の内容は来月にお伝えします。



南極料理人 西村 淳の
北海道食のワンダーランド

北海道の隠れている食材、貴重な食材、或いは規格外や捨てられている食材を、如何に美味しく創り上げるか、レシピ創りから新商品開発のヒントを提供。



海上保安官として南極地域観測隊に参加した経験を踏まえ「南極料理人」として著述や講演会、料理の講習会、メディアに出演。2009年に「オーロラキッチン」を設立。北海道企業の食品開発を手掛ける。

～「正当派三平汁」～

南極で毎日寒い日を送っているのだが、そんな中でも心がさむくなる日があった。別に大事件が起こったわけでもなく、誰かとけんかしたわけでもない。さざ波がたつような出来事は何もおきてはいないのだが、妙に気持ちさがさくれるそんな日は多分誰もがあろう。

そんなある日、窓から見渡す限りの大雪原をボンヤリ見ているとき心にひらめいた。「三平汁を作ろう！」漁師が厳寒の北海道でニシン漁に励み、くたくたになった身体を番屋でいやしてくれたのが、1杯の酒であり熱々の三平汁であったろう・・・推測厳寒の北海道の海と南極ドーム基地では、寒さこそ南極の圧倒的勝利であるが、心が寒くなる事においては双方ひけをとらないのではないかと、そんなことを考えながら、食料庫(イグルーで覆われただけの空間)から、冷凍の糠ニシンと冷凍ジャガイモと冷凍インゲンを引っ張り出してきた。

正当派三平汁はこの3種類しか使わない。まずは糠ニシンを水につけて塩抜きから始めた。後方から声がかかった。「何作るの？」金戸隊長だった。「夜に三平汁うんぬん～」と説明したが、なにやら不満のご様子。「鮭は使わないんですか？」塩鮭を使って、大根・人参・白菜・玉葱・じゃがいも等の野菜をいれるのが、「正当派三平汁」だと主張する。「うるせー！！お前が作れ！」とはもちろん言わず、「石狩なら鮭が豊富だから、それを使ったのが正しい三平汁なんだろうけど、我が故郷留萌はニシンを使うのが、正しい三平汁なんだよね。次鮭の作ってやるから、今日はこれで我慢してね」きわめて紳士的かつ冷静な返答をした。

軽く塩抜きをして、シンプルな野菜2種を入れた三平汁はどうだったのか？舌が焼けるように熱く、芋も冷凍ながらホクホクして、冷凍インゲンもしゃくしゃくした舌触りで、きわめて風味豊かなのだが、どうもピンと来なかった。温かいことは申し分ないのだが、それが寒かった心に響いてこない。ためしにガラムマサラを入れてみた。これが当たった。材料のすべてが生き生きと輝きだし、すばらしい風味となった。南極バージョンの誕生である。

ただこの一品は帰国してからは、一度も作っていない。脳みそが「あれ作れー」と命令してこないのである。寒すぎないと、駄目なのかな？

◆商品開発やレシピ創り、販路開拓や販促活動、講演依頼については、こちらまで◆

(問合せ先) BiC FOOD PRODUCE担当まで

bfp-info@bic-net.com