

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/chabara_business/



北海道みらい事業

8月より新企画開始！！

「北海道ごはんのおともフェア」実施中

早場米、新米と、ごはんが美味しくなる季節におすすめです！！



8月～10月、早場米・新米と、美味しいお米が出回る季節に合わせて、秋葉原ちゃばら弊社コーナーにて、北海道のごはんのお供となる食材を一同に集めてのプロモーション販売を開催中です。

ごはんのおともとして定番のふりかけやとろろ昆布、北海道産・国内産の素材と無添加にこだわった松前漬手造りセット、山わさびのピリ辛の美味しさを生かしたとろろや醤油漬、脂の乗った根室沖のさんまとイワンにこだわった缶詰、等々おいしいごはんにピッタリの北海道のこだわった逸品を取り揃えました。

週末実施した試食販売で最も人気が高かったのは、タイチタニフジの「旨味こんぶねばとろ」でした。昆布の「ねばねば」が特徴的な商品で、健康に意識の高い30代～40代の女性客に高評価でした。

詳しい商品のご紹介はこちらよりご確認ください。

<http://bic-foodproduce.jp/info/topics20180805/>



まりも製薬
山わさび入り
とろろ
600円(税抜)



まりも製薬
山わさび
醤油漬
700円(税抜)



マルユウ
根室七生いわし
水煮
500円(税抜)



まりも製薬
山わさびいか
の塩辛
600円(税抜)



マルユウ
花咲くさんま旨味付
350円(税抜)



マルユウ
花咲くさんま水煮
350円(税抜)



医食同源
松前漬手造り
セット
900円(税抜)



医食同源
海峡漬手造り
セット
900円(税抜)



医食同源
かごめ手造り
セット
700円(税抜)



タイチタニフジ
旨味こんぶ
ねばとろ
600円(税抜)



タイチタニフジ
旨味こんぶ
ふりかけ
600円(税抜)



タイチタニフジ
旨味こんぶ
削りとろろ
600円(税抜)

首都圏の販路開拓サポート活動

株式会社 BLOOM『ボクらの食卓』オープン

『希少肉と、有機無農薬野菜、無化調の食材を取り扱うこだわりの店』

〒191-0041東京都日野市南平7-2-17(ボクらの食卓店舗)

(HP) <http://genkiya.ocnk.net/>



「フェアトレードの有機無農薬コーヒー」



「スペイン産有機無農薬エキストラバージンオリーブオイル」



「弊社紹介の網走ビール」

前号ご紹介しました、株式会社BLOOM『ボクらの食卓』が7月28日にオープン。今回はこだわりの詰まった飲食店と物販を融合させたお店を取材させて頂きました。場所は京王線南平駅より徒歩5分、東京都日野市、北野街道沿いにあります。周囲は多摩丘陵の緑と閑静な住宅街に囲まれた立地です。

『ボクらの食卓』のコンセプトは店主 原嶋氏の、商品選びのこだわりの五か条にこめられています。

1. 生産者へのこだわり 食への想いや価値が見える生産者
2. 生産地へのこだわり 安心安全・美味しさを可能にしてくれる産地
3. 無へのこだわり 人と自然にやさしい無農薬・無化学肥料・無投薬飼育・無添加
4. 生産・製造へのこだわり 旬に敏感で無理をしない・妥協をしない
5. 五感を豊かに、へのこだわり 個性を感じられる野菜や食品

店内の商品や料理の食材はこの五か条を基本に選ばれています。無農薬、無添加、オーガニックといった商品、食材はもちろんですが、フェアトレード商品、ハラル認証商品なども取り扱いをしています。弊社が紹介した『網走ビール』も取り扱い頂いています。商品の価格も都内の高級スーパーほど高くなく、手ごろな価格で販売しています。

こだわりの料理の提供



料理にもこだわりの食材が詰まっており、熊本県南阿蘇産の有機無農薬野菜と、無投薬飼料で育った「天草の黒毛和牛」や日本に100頭しかいない「幻の梅山豚(めいしやんとん)」の低温調理のローストビーフ・ポークは絶品です。

株式会社BLOOMさんとのご縁は、以前仕入れをされていた店舗で、弊社がプロデュースした(有)まさごの冷凍餃子をご紹介したのが始まりです。今回も北海大和のスープを紹介させて頂き、採用となりました。

是非弊社も北海道のオンリーワンの逸品の数々を、紹介していきたいと思っています。

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。

～競合商品や類似商品の動向把握～

前回、前々回に商品開発するには『開発したい商品の優位性を見極める』『売りたい市場や顧客を見極める』、そして、商品の優位性と販売先はイコールであると説明した。見極めるとは、開発や営業担当者の日々の活動の中で、商品の強みを前提に開発したい商品を見極める事で、見極めるのを専門家に任せるにしても、開発や営業担当者の見極める強い思いが大切である。

但し、見極めた商品の優位性(商品の強み)が、市場や顧客に受け入れてもらえるか否かは、実際に調査をしなければ分からない。その調査の種類は、競合商品調査、顧客評価調査、自社評価調査、市場動向調査、社会動向調査、等がある。これら調査の目的は、すべて開発商品をつくる為・売れる為、事業の失敗を避ける為に行うものである。

今回は、それら調査から『競合商品や類似商品の動向調査』について説明する。その前に、競合商品と類似商品の違いについて触れたい。例えば、イチゴの直接的な競合商品はイチゴだが類似商品は果物全般。糖度の高いイチゴの類似商品はスイーツ。ビタミンCが豊富なイチゴの類似商品は機能性食品となる。開発商品を打出す優位性によって、類似商品の動向も知る必要があると言う事である。木よりも森全体を見て欲しい。

それでは、競合商品や類似商品はどの様な調査なのか。調査は、商品調査と販売調査の2つに分かれる。商品調査は、競合商品の素材や加工デザイン、商品の特徴やパッケージを調査し、自社商品の優位性が競合商品や類似商品に勝てるかを知る調査を言う。販売調査は、販売量、販売ルート、販売店業態、販促活動を調査する事で、効果的な販売展開を知る調査となる。

当調査は、商品戦略や戦術を知る調査で、当調査をせずして失敗した事例はたくさんある。例えば、子供向けカレーが激辛。オーブトースター用の冷凍ピザが大き過ぎてトースターに入らない。規格外野菜ジュース720mlを3500円で販売(市場価格を無視)。商品優位性と市場ニーズがまったく合っていない。商品開発を行うなら道外に販売するならば、是非、当調査を行ってほしい。次回は、バイヤーの意見や消費者のトレンドを把握する調査を説明する。

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。

～北国の小さな街にやっと訪れた春。～

北国の小さな街にやっと訪れた春。-30℃の続くきびしい寒さどころか「冗談じゃないよ!」と叫び出したくなるほど超低温の日が続く地獄がやっと終わった。

風はポカポカと暖気を含み、まだしつこく生き残っている残雪も少しずつ溶けてるような気がする。太陽も「雪に埋もれている動物達よ。春が来たよー!!」と呼びかけてはいるんだけど、呼びかけているような、何とも言えずおだやかな光を投げかけている。そんな気持ちの良い日に父が珍しく外食に誘ってくれた。子供の頭には、外で飯を食う=チキンライス・カツ丼・ラーメン・クリームソーダと定義づけられている。母と外で飯を食うときの定番メニューなのだが、この日は違った。「すき焼き行くぞ」確かにこう聞こえた。「すき焼き?・・・なんて店で食えるの?」何とも、おまぬけな返答だが、なにせ外で食べたことがないのだから仕方ない。

両親に、はさまれて手をつないで歩いて行ったが、両手から伝わってくるぬくもりと、正面から吹き付けてくる何かの香りを含んだ春の風が気持ちよく、心も同時にポカポカ温められていった。高校2年生で親から独立した自分には、家族との絆その他つながらりと言うのがなんとも希薄で、すき焼きを食べに行く行為を50年以上たってもまだ思い出すのだから、「どんな子供時代を送ったのよ」と問われても、首を縮めることしか出来ない。

それはさておきやがて店に到着。すき焼きを注文した。やっぱり豚肉だった。豚スキは定番だったのだから良いとして、皿に盛られた他の品物を見て心に疑問が・・・。白滝・焼き豆腐・麩・長ネギなどが綺麗に並び、それは綺麗且つ豪華なのだが、いつも家庭で食べているものが無い。

「芋は?大根は?卵は何個食べてもいいの?」矢継ぎ早に母に問いかけた。芋・大根の千切りなどは、肉が少ないときの増量剤としてすき焼きに入っていたのだが、それに気づかない自分も情けない。うまく母にだまされていたと言う事かな?でも、割りしたをたっぷり含んだジャガイモや大根のうまさ、この店の人は知らないんだなんて、まったく的外れの事を考えていたのだから、まったく世間知らずだったなあ・・・。

◆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◆