

○ ミートコンパニオンがタイ食品展に新ブランド「WAGYU 侍 SAMURAI」出展

ミートコンパニオンは5月23～25日、タイ・バンコクで開かれる食品展示会「タイフェニックス・ワールドオブフード2012」に和牛を出展する。同展示会は、バンコクのIMPACTエキジビジョンセンターで開催され、タイだけではなくアジア市場攻略の見本市として注目され、業界専門のバイヤー来場者数は2万人を越す。

ミートコンパニオンは今年に入り商社を通じてタイ・バンコク市内の高級百貨店で、試験的に和牛の販売を開始している。今回のタイフェニックス出展を機に、和牛ブランドを大々的にアピールし、今後、広がるアジア市

場の開拓に注力していく考えだ。また今回展示する商品は、ミートコンパニオングループ



の海外輸出認定施設となっている子会社アグリ・ワンで加工された新ブランド。同社では、この海外輸出向けに厳選して商品化された和牛ブランドを、「WAGYU 侍 SAMURAI」(=写真)と命名した。

○ 量り売り焼肉店「神戸あぶり牧場」を梅田にオープングローイングコンセプト

【大阪発】ステーキレストランや、インターネットで神戸牛の販売を行うグローイングコンセプトは、このほど大阪・梅田に量り売り焼肉レストラン「神戸あぶり牧場」をオープンした。精肉店のように50g単位の注文を受け、調理場でブロック肉からカットし、メニューとして提供するという新しいタイプの焼肉店。取り扱う肉は一頭買いで仕入れるため、割安感が出せ稀少部位も楽しむことができる。扱う部位はA5等級の神戸牛を約20種、A2やA3の黒毛和牛を約10種、ホルモン約10種など。同社は神戸でステーキレストランを経営しているが、焼肉店の出店は今回が初めて。

井上直哉社長(=写真)は「ステーキレストランと比べ、焼肉店はすべての部位が利用できるためロスがなく効率が良い。またステーキレストランはシェフを使っており人材面でも横の展開が難しい。焼肉店は1ヶ月程度研修を受ければ誰でもできる。また、インターネットでの販売経験を活用し、原価率が明確に把握できる」と説明。今後は宮崎県小林市の契約牧場に黒毛和牛の子牛を預け、預託肥育事業にも乗り出す。「死亡リスクもあるが、自社で育てること原価が下がりコストカットにつながる。30%程度発生するA5クラスはネットや卸ルートで販売していきたい」と話す。

今後は大阪に直営店を2～3店舗出店する



ほか、東京、名古屋など大都市での出店を計画。フランチャイズ展開で、研修やネットでの販促ノウハウなども含めたバックアップを行っていく。さらに神戸のステーキレストランで既に行っているツアーリストとのタイアップで中国人客も呼び込む予定である。井上社長は「出店の際、立地は特にこだわらない。重要なのは集客力のある大きな駅だ。店のコンセプトをはっきりさせ、差別化できればネットマーケティングを活用して集客できる。一般的な飲食店と違った目線を持ってやっている。実績もあり、手応えを感じている」と語った。

【店舗概要】▽住所＝大阪市北区芝田2-8-11▽営業時間＝11:30～14:00、17:00～24:00▽定休日＝無▽電話番号＝06-6374-8112▽平均単価＝昼800～1,200円、夜5,000円▽席数＝52席▽月間売上目標＝700万円▽メニュー価格(一部抜粋・50g単位)＝神戸牛特上サーロイン1,500円、特上リブローズ1,500円、特上三角カルビ1,400円、黒毛和牛ステーキ用ローズ1,000円、特上カルビ900円、ホルモンマルチャン250円、センマイ250円など。