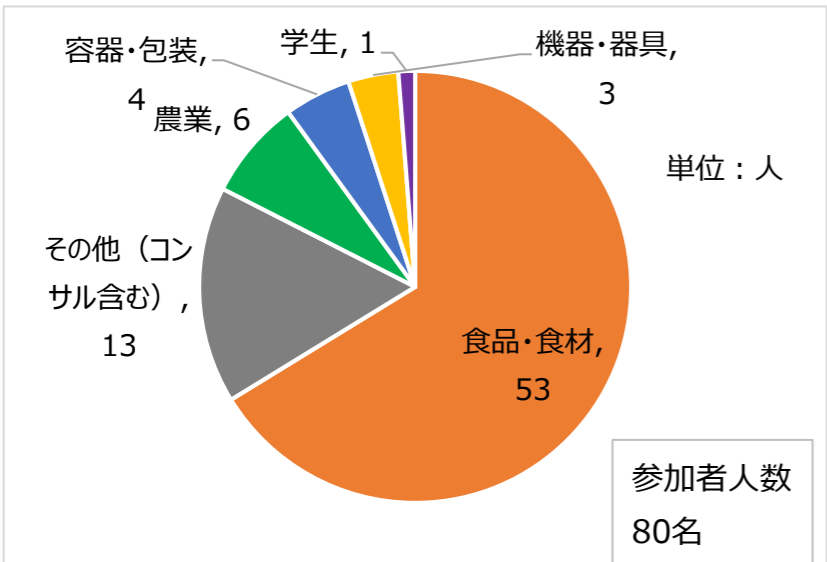


# 第72回 惣菜のわかる八百屋塾レポート 2019年5月16日（木曜日）

あたらしい元号「令和」の初めての開催となりました。  
 今回の「惣菜のわかる八百屋塾」は、「グローサント」と「外食最新情報」をテーマに、  
 日本フードビジネスセンター株式会社 代表取締役 井上 剛氏 にご講演をいただきました。

## 【当日スケジュール】

- 11:45～ 受付開始
- 12:30～12:50 開会の挨拶 フルクスグループ 代表 黒田 久一
- 13:50～14:20 **基調講演「新潮流～グローサント～」**  
 日本フードビジネスセンター株式会社  
 代表取締役 井上 剛氏
- 14:20～14:30 休憩
- 14:30～15:00 **トレンドレポート「外食最新情報」**  
 日本フードビジネスセンター株式会社  
 代表取締役 井上 剛氏
- 15:00～15:10 閉会の挨拶 フルクスグループ 副代表 杉林 昭
- 15:10～16:00 試食



**司会は藤本さん**  
 今回の司会は、馬司工場製造社員で2年目の藤本さん。  
 初司会にも関わらず、緊張もみせず司会をしてくださいました。  
**受付担当は新入社員**  
 慣れないながらも名刺の受け取りなど、汗をかきながらの受付でした。

◇**基調講演「新潮流～グローサント～」**  
 国内、海外、注目される業態の事例を交えた、下記内容のご講演でした。

- グローサントを、4つの切り口で分けて説明
  - ① レイアウト ② オペレーション ③ 運営方法 ④ 動機
- グローサントのデメリット（スーパーがグローサントを行う場合）  
 外食のオペレーションが必要となる
- グローサントのメリット（スーパーがグローサントを行う場合）  
 売場との高い一体感、販売されている食材を利用、  
 物販・飲食同事業者の運営
- グローサントを行う上での必要条件
  - ・動機の明確化：なぜグローサントに取り組むのか
  - ・組織問題：オペレーションをどのように行うのか
  - ・物販強化：「食べる」がメインとなり物販が落ちるため  
 そして、美味しい！ 楽しい！ 良いモノを提供しリーズナブル！  
 さらに、スピーディー！
- 最後に
  - ・まずは、自分の強みを見つめ直す
  - ・商品の良さで来店していただくためにも、看板商品を作る
  - ・自分達が毎日食べたいと思うものを作る
  - ・商品力を高めるとともにそれに伴いサービスも高める
  - ・そのためにもオペレーションが大切である

◇**第2部「外食最新情報 2018年度決算から読み解く令和時代の外食産業」**  
 ポイントは下記となります。

- ・外食産業において優勝劣敗、勝ち組と負け組が出てきている
- ・事例より、店舗のオペレーションの強いところが数字をあげている
- ・人手不足問題には、賃金不足・仕事の魅力不足という2つの要因があるのではないか。（FCの場合、後継者問題があるため、後継者に継いでもらうための魅力的な店づくりも大切）
- ・中小飲食店の店舗の場合、参入障壁が低いため競争が激しい
- ・競争に左右されないために、その店の個性、わが社の強みをお客様が認めることが大切

◇**参加者の皆様のアンケート**  
 たくさんの皆様から、グローサントについての理解が進んだというアンケートをいただきました。

◇**試食について**  
 野菜を中心とした色とりどりのニューがたくさん並び、参加者の皆様にたいへん好評でした。その中でも、大和野菜が特に好評でした。

◇**惣菜のわかる八百屋塾 事務局より**  
 井上先生のご講演はたいへんわかりやすく、終わった後にグローサントのお店に行きたくするような講演でした。今後も皆様に、より楽しんでいただける内容にしていきたいと考えています。末永くよろしくお祈り申し上げます。

