

日本フードサービス学会 **RECIPE**

VOL. 33

発行日／2015年10月30日

発行／日本フードサービス学会

◇巻頭言◇

学会の一層の活性化をめざして—研究部会と地方部会—

日本フードサービス学会 理事
東京国際大学商学部 教授
伊藤 匡美

2014年より研究委員長を拝命している。当人の力不足ゆえ、各方面の皆様の多大なるお力添えをいただき、辛うじて体裁を保っている。本日は、研究委員会の今年度の活動についてご紹介したい。

研究委員会は、年におよそ6～7回開催される研究部会と、年に1回行われる地方部会の企画・運営を担う。

学会全体にとっての最大のイベントが年次大会ならば、研究委員会にとっては地方部会がそれに当たる。

地方部会は、前会長・青井倫一先生のご発案で始まったと聞く。関東在住の学会員が多いため、現状では学会活動がどうしても東京に偏る。全国的に学会のプレゼンスを高めるため、地方部会の開催を打ち出したというわけである。

昨年は、研究委員メンバーにして学会のホープ・齋藤文信氏（秋田県農業試験場）に奔走いただき、秋田県と当学会の共催という形で、若手農業者を中心に約200名の集客を得た盛会となった。

今年の地方部会は、11月14日（土）午後、名古屋の愛知大学（名古屋キャンパス）にて開催する。テーマは『中京経済圏と食の企業の成長力—市場・人材育成・情報発信—』とした。

今回も日本フードサービス協会ならびに学会員の皆様にご尽力いただき、中京地域のみならず全国に名を轟かす外食企業の皆様、大学でフードサービスにまつわる専門教育に携わる研究者の方々に適材適所でご

登壇いただける運びとなった。

全2部構成の第1部では、フードサービスと日本の専門教育の現状を取り上げ、教育者と実務家の双方に登場いただく。

フードサービス教育に力を注ぐ名古屋文理大学・蔵富幹先生と、当学会理事で文教大学にて教鞭をとられる横川潤先生、社内にタニザワ大学と呼ぶ教育研修期間を備えるタニザワフーズ株式会社・谷澤公彦氏には、それぞれのお立場から、日本のフードサービス業界の人材教育の課題を浮き彫りにしてもらう予定である。

第2部では、中京地域を拠点とし、いまや日本を代表する外食企業の社長の皆様にお集まりいただき、パネルディスカッションを展開する。

登壇いただくのは、浜島俊哉氏（株式会社壺番屋）、鎌田敏行氏（株式会社サガミチェーン）、加治幸夫氏（株式会社物語コーポレーション）のお三方である。

選べるトッピングを武器に、カレー・チェーンでは一人勝ち状態で、国内1,259店を含め、世界で1,406店舗を構える壺番屋。和食レストラン・チェーンとして海外展開にも積極的で、日本食ひしめくタイでも業績好調、ミラノ博でも「天ざるそば」が好評を博したサガミチェーン。外食企業のイメージを刷新し、労働環境改善と女性活躍、ダイバーシティ重視の企業文化の創造に取り組む物語コーポレーション。

地域や国、業界の壁を軽やかに超えるマネジメント力の真髄を、各企業トップの皆

様から直接お話しいただけるのは、この上ない喜びである。

この地方部会は、参加費無料で、学会員以外でも参加可能である（事前登録制）。ぜひ多くの方々に足をお運びいただきたい。

なお、研究委員会ではこのほか、スペシャル企画としてシンガポールへのフードサービス企業視察を実施したり（今号『My Business』ご参照のこと）、あらゆる業界の境界線が曖昧になっている時代性を背景に、フードサービスと関連の強い分野の実務家や研究者の方々をお招きして研究部会を開

催したり、学会の活性化に少しでも寄与できるよう日々取り組んでいる。とくに研究部会は平日夜に開催されるため、参加しにくいと思われるが、こちらにもぜひご参加いただければ幸いである。

研究委員会の役目は、学会内外のフードサービスに興味を持つ皆様との出会いの場を創出し、相互に刺激のある環境を作っていくことだと思っている。学会員の皆様方には、引き続きご支援を賜りたくお願い申し上げます。

今後の研究部会開催の予定

中京経済圏と食の企業の成長力 —市場・人材育成・情報発信—

主催：日本フードサービス学会
2015年11月14日(土)

参加費
無料

【プログラム】 一部変更の可能性がございます。予めご了承下さい。

13:00～ 受付開始
13:30～16:30 シンポジウム

◆講演 「フードサービスをめぐる日本の教育の現状と課題」

大学の事例から 横川 潤 文教大学国際学部 准教授/日本フードサービス学会 理事
蔵富 幹 氏 名古屋文理大学健康生活学部フードビジネス学科 准教授
企業の事例から 谷澤公彦 氏 タニザワフーズ㈱取締役副社長

◆パネルディスカッション 「中京地域の外食企業の底力 —日本、そして世界の食を変えるイノベーション—」

浜島俊哉 氏 ㈱香番屋 代表取締役社長
鎌田敏行 氏 ㈱サガミチェーン 代表取締役社長
加治幸夫 氏 ㈱物語コーポレーション 代表取締役社長
懸田 豊 青山学院大学総合文化政策学部 教授/日本フードサービス学会 副会長

【会場】

愛知大学名古屋キャンパス
講義棟 8階 L805教室
名古屋市 中村区平池町4-6 0-6
TEL: 052-564-6111
名古屋駅より徒歩約10分
あおなみ線「ささしまライブ」駅下車
近鉄「米野」駅下車、徒歩約5分

【参加申込方法】
裏面の申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

【締切】
11月11日(水)

【お問合せ・申し込み先】
日本フードサービス学会
(一般社団法人日本フードサービス協会内)
TEL: 03-5403-1060 FAX: 03-5403-1070
E-mail: info-gakkai@jfgakkai.jp



2015年10月

各位

日本フードサービス学会
研究委員長 伊藤 匡美

2015年度 第6回 研究部会のご案内

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は研究委員会の運営にご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

標題の部会を下記の通り開催します。ご多用とは存じますが、奮ってご参加下さいませようお願いいたします。

敬具

記

1. 日 時 2015年12月4日(金) 18:00～ (終了 19:30予定)

2. 会 場 JFセンター会議室(裏面地図参照)
東京都港区浜松町1-29-6浜松町セントラルビル10階

3. 参加費 無料 ※非会員の方も参加可能。必ず事前に参加申込みをして下さい。

4. 参加申込 裏面申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。
締め切り: 12月1日(火)まで

5. 定 員 先着 50名

6. 内 容 「海外事業における『調査なきミッション』の危険性」
発表者: 京都産業大学経営学部准教授 福富 言 氏

海外事業の展開は、多くの日本企業にとって重要不可欠な課題といえるでしょう。この部会では、1年以上の海外赴任を経験した人物に対する質問票調査からえられたデータを利用し、市場調査への投資や中核的な人材の海外赴任と事業成果との関連性などについて報告します。たとえば、投資や人材配置、目標や役割の定義といった「海外事業への本気度」は望ましい成果と関連しているのに対し、目標や役割設定が先行し、市場調査が軽んじられる「調査なきミッション」が負の効果をみせました。調査は本年2月に実施され、824票のデータを収集しました。そのうち、海外市場に向けた事業が657票で、流通・サービス業212票、接客・販売・サービス業98票、フードサービス業26票のデータを用います。

7. 問合せ先 日本フードサービス学会事務局 担当: 堀口
TEL: 03-5403-1060 E-mail: info-gakkai@jfgakkai.jp

以上

2015年 11月

各位

日本フードサービス学会
研究委員長 伊藤 匡美

2015年度 第7回 研究部会のご案内

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は研究委員会の運営にご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

標題の部会を下記の通り開催します。ご多用とは存じますが、奮ってご参加下さいませようお願いいたします。

敬具

記

1. 日 時 2016年1月14日(木) 18:00～ (終了 19:30予定)
2. 会 場 JFセンター会議室(裏面地図参照)
東京都港区浜松町1-29-6 浜松町セントラルビル10階
3. 参加費 無料 ※非会員の方も参加可能。必ず事前に参加申込みをして下さい。
4. 参加申込 裏面申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。
締め切り: 1月12日(火) まで
5. 定 員 先着 50名
6. 内 容
『食文化の創造と地域活性化—JR 東日本グループの取り組み—』
講師: ジェイアール東日本フードビジネス㈱
取締役 経営企画本部 経営企画本部長 佐野 正人 氏
東日本旅客鉄道㈱ 事業創造本部 副課長 清水 理三郎 氏
オーベルジュ・エスボワール オーナーシェフ
NPO法人日本ジビエ新興協議会 理事長 藤木 徳彦 氏

JR 東日本グループは今、「地域発見プロジェクト」と題して、地域と連携し、地元と共に知恵を絞る「共創」戦略に挑んでいます。鉄道ネットワークの特性と首都圏での販路を持つメリットを活かして、地産商品の掘り起こしや観光資源の開発、農産加工商品の開発への取り組みを進めています。

代表例として知られるのが、2012年から展開し、地域の食の魅力を紹介する地産品ショップ「のもの」、2年の準備期間を経て2013年から期間限定販売を始め、大人気を博しているジビエメニュー「信州ジビエ鹿肉バーガー」です。地域の6次産業化に向けたものづくりの取り組み「のもの1-2-3」も好調です。

今回は、これら事業成功の秘訣と、生産と消費を変える食ビジネスの可能性をご紹介します。

7. 問合せ先 日本フードサービス学会事務局 担当: 堀口
TEL: 03-5403-1060 E-mail: info-gakkai@jfgakkai.jp

以上



◇RECIPEにご意見ご要望をお寄せ下さい◇

会員のみならず、RECIPEに対するご意見、ご要望、またはご提案を編集委員一同心よりお待ちしております。どんな小さなことでも結構です。お気軽に事務局までご連絡下さい。(E-mail: info-gakkai@jfgakkai.jp)

日本フードサービス学会編集委員会 (役職・氏名 50 音順)

委員長 小林 哲 (大阪市立大学経営学研究科 准教授)

委 員 小川美香子 (東京海洋大学先端科学技術研究センター 助教)

兼村 栄哲 (駒澤大学経営学部 教授)

立原 繁 (東海大学観光学部 教授)

丹治 朋子 (川村学園女子大学観光文化学科 教授)

中村 仁也 (株式会社ゴーガ 取締役)

薬袋 貴久 (昭和女子大学グローバルビジネス学部 准教授)

横川 潤 (文教大学国際学部 准教授)

◇My Business◇

Suntory F&B International (H.K.) Co., Ltd. 取締役副社長 伊藤彰氏に聞く 『グローバル外食企業のマネジメントとFCビジネス』

インタビュー・構成：小林 哲（大阪市立大学経営学研究科 准教授）
伊藤匡美（東京国際大学商学部 教授）

伊藤彰氏の名前のご記憶の方も多いだろう。昨年9月末まで、サントリーのグループ会社・日本サブウェイ株式会社で代表取締役社長に就き、「野菜のサブウェイ」ブランドを確立し、サブウェイの店舗網を拡大させた立役者である。特に、自ら農家を回って土壌改良から関わり、こだわりの野菜を導入した取り組みをめぐっては、多くのテレビ・新聞・雑誌・講演会等で引っ張りだこであった。

伊藤氏は昨年10月、現職に異動となり、シンガポールに活躍の場を移した。現在は、株式会社ペッパーフードサービス（東京都墨田区）と東南アジア、中国でのマスターフランチャイズ契約を結ぶSFBI社で、「ペッパーランチ」の海外展開に辣腕を振っている。

実は伊藤氏の海外での外食経験は、今回が初めてではない。サントリー入社後、自らの希望により国際部海外レストラン部

に異動し、スペインで直営店「レストランサントリー」事業に携わっており、海外の外食経営事情にも明るい。

SFBI社による「ペッパーランチ」の海外FC事業は、2005年7月出店のシンガポールが1号店である。今年丸10年を迎えた海外店舗はインタビュー時点で196店舗を数える（2015年9月末には200店舗突破予定）。今年8月末には海外出店10周年を記念して、同社主催のFCカンファレンスをシンガポールで開催し、各国のFCオーナーとペッパーフードサービス社、SFBI社の結束を高めた。

国内外問わず、直営店とFCビジネス両方を知る伊藤氏に、SFBI社の事業とグローバル外食企業のマネジメント、FC事業の神髄について伺った。

* * *



伊藤 彰 氏 「SUN with MOON」（東京和食 さん）ウィーロック店前にて

——SFBI 社について教えてください

もともとサブウェイに行く前に、海外で直営店「レストランサントリー」のチェーン化に取り組んでいて、3人ぐらいのメンバーでレストランサントリーコンサルタンツ（RSC）という会社を日本に作りました。

その後、RSC 社メンバーで新しい会社を作ろう、ということで、香港に SFBI 社を立ち上げ、SUN という日本食の繁盛店を出店したのが、SFBI のルーツです。現在ではその SUN に替わり、大変収益性の高いペッパーランチを直営で 20 店舗展開していて、ここが SFBI グループのホールディングスの役割をしています。その傘下に 3 つの会社があります。

まず 1 つ目の会社として、ペッパーランチ事業を本部とする SFBI-APC（Asia Pacific）社をシンガポールに開設し、和食ダイニング SUN with MOON を 1 店舗とペッパーランチ 37 店舗の展開を行っています。

2 つ目の会社は上海です。SFBI-SHA 社ではわれわれが出店する和食店 SUN の中でも、もっとも高級業態の SUN with AQUA、そして日本でもお馴染みの PRONTO を運営し、ペッパーランチは 1 店舗だけ蘇州に出店しています。

3 つ目の会社が、今年 35 周年を迎える鉄板焼き・和食・寿司の「レストランサントリー（燦鳥）」を経営するレストランサントリーホノルル社です。

現在、東南アジア・中国で 196 店舗展開している（インタビュー時点）ペッパーランチ事業本部があるシンガポールに、SFBI-APC 社のホールディングスの機能を移す構想です。

また、SUN 業態の派生型としてチェーン化できる少しカジュアルな和食店の業態開発にも取り組み始めたところです。ペッパーランチの FC オーナー様にやってもらえるような業態にしたいですね。

われわれは 1970 年からメキシコでレストランサントリーを始めています。ですから、オーソドックスで伝統的な日本料理を提供するという流れはどこかできちんと残していきたいと考えています。

——ペッパーランチ事業についてお聞かせください

当時の RSC 社のメンバーが、「ペッパーランチは東南アジアで成功する」と発案したのがきっかけです。ペッパーフードサービス社に行って、直接一瀬社長に掛け合い、東南アジア・中国・インドでのマスターフランチャイズ権をお願いし、締結できたことが第一歩でした。

シンガポールではレストランサントリーを出店した経験や、SUN という和食店を 3 店舗（現在では 1 店舗）出店した経験をもとに、アジアに展開できる「ペッパーランチ」のフォーマットを作るために、10 年前に高島屋に 1 号店、次いで伊勢丹に 2 号店目を出店しました。予想以上に大繁盛し、最初に興味を示して頂いた FC オーナー様は、インドネシアの方でした。今 38 店舗ですが、今年中に 44 店舗になります。傘下にサブフランチャイズ制度をとって、成功されています。

その後、タイでは、セントラルレストランズグループという大きな会社が FC オーナー様になりました。ここは、ペッパーランチ以外にもケンタッキーや吉野家等複数の FC ジーとしてビジネスを展開しているメガフランチャイジーで、ペッパーランチは現在 15 店舗の展開です。

タイはこの 3 年間ほど、いろいろな問題があったので難しいところがありましたが、ペッパーランチのこだわりの一つであるビーフを US ビーフに切り替えてから現在大きな成果を上げてきています。

3 か国目はフィリピンです。インドネシアと同様にサブフランチャイズ制を敷き、オランダ人がオーナーとして経営し、成功を収めています。現在 26 店舗になっています。年末には 30 店舗に到達する勢いです。

このほか、中国、マレーシア、台湾、マカオ、ベトナム、カンボジアで展開しています。現在、中国は 40 数店舗ですが、これから本格化していきます。

中国エリアでのオーナー様の数は現在 8 社になりました。

——たとえば中国進出では中国向けに開発などするのでしょうか？

われわれのなかでは、中国展開は日本からの外食チェーンとしては、後発の取り組みです。現在も、シンガポールのメニューをそのまま持って行って営業しているお

店のほうが成功しています。

中国では模倣企業が出てくる可能性があるのですが、ペッパーフードサービス社と一緒にそれを回避しながら、徹底的に「おいしさ」を追及していきたいと思っています。

グローバル化展開するにあたっては、もともとのペッパーフードサービスのコンセプトは何なのかということをお大切にすることが重要だと考えます。「ペッパーランチ」は、日本でいう「町の洋食屋さん」だということを忘れてはいけないと思っています。

ただ、たとえばハラルだったり、ベジタリアンメニューだったり、国によっては、カスタマイズしていくことがこれからますます必要になってきていますが、ポリシーは貫かなければいけませんね。

ペッパーフードサービス社のペッパーランチの考え方を大切にしながら、アジアで展開するペッパーランチのこだわりをいつも考えなくてはいけないと思います。



学割メニューもあり、まさに「町の洋食屋」として老若男女から支持される「ペッパーランチ」

——グローバル化は実際には大変では？

SFBI には、日本人社員と多くの現地採用社員がいます。会社もシンガポール、上

海と香港にあるので、それぞれの人が能力がありながら、うまく活用できていないような印象を受けました。

まずはそれをつなげることが重要であると考えています。サブウェイ時代に経験したミッション、ビジョン、バリューを策定し、理念を統一するということに取り組みはじめています。

今回は、日本語だけでなく、英語や中国語にしなければいけません。日本語で言っているところをどう訳すかで意味は全く変わってしまいます。それを今、現地スタッフも入れて、話し合いながら進めています。あえてアジアではなく、世界を目指し、お客様、従業員などみんなの「おいしい笑顔を集める企業」にしようというところを軸に、ミッションづくりに取り組んでいます。ダイバーシティ企業はもとより、そこで働く人たちを喜ばせたいからです。

やはりこういった作業をすることで、確実に会社というのはまとまってきます。FC オーナー様のモチベーションを上げるための FC カンファレンスも同じですね。



日本とは異なる変わり種メニューとメニュー数の多さがシンガポール人に受け入れられている

——10 周年の「ペッパーランチ」FC カンファレンスについて教えてください

2005 年の高島屋 1 号店出店から 10 周年ということで、シンガポールに FC オーナー様を集めて開催しました。新店準備があつて来られないオーナー様もいたので、17 オーナー中 13 オーナー様が初めて一堂にシンガポールに集まりました。

開催の目的は、今まで一緒にやってきた FC オーナーの皆様に感謝を込めるのと同時に、オーナー様同士の接点を作る機会にすることです。

はじめての開催でしたが、大変盛り上がりました。具体的には、二部構成にして、第一部では、今後の方針を説明し、交流を深めたほか、長年ペッパーランチビジネスに拘わっていただいたオーナー様の永年表彰や売上、客数、サービス部門での優秀店舗の表彰をしました。

第二部では、余興を含め、各国から代表者を出してもらい、クッキングコンテストを行いました。

ペッパーフードサービス創業者の一瀬社長と事業責任者の菅野常務にも来ていただいて、2 人で実演してもらいました。FC オーナー様は創業者直々のメイキング姿を見て、本当に喜んでいただきました。

もちろん、一瀬社長自身にも大変喜んでいただきました。自分が創業したペッパーランチという仕組みがいろいろな国に広がっていくのがすごく嬉しいというわけです。われわれがここまで広げたということで、非常に感謝もしていただきました。

ここまでペッパーフード社とともに歩み、その後「600 店に拡大する」という話になると、お互いにとって大きな夢がありますね。

FC カンファレンスを企画した側も参加して頂いた側も非常に盛り上がるので、今後もこういう接点はすごく大事ななと感じております。

——FC マネジメントはドライな関係ではなく、ファミリー的な部分が必要ですか？

FC は一緒に伸ばしていくという発想がないとだめです。サブウェイは、その思いが根底にあるから成長できたのです。

実際に、FC オーナー様が本部の人間になることもあります。たとえば、ペッパーランチの FC というのは親子の関係ではなくて、一緒にのチームだという感覚が重要だと思います。

FC オーナー様には、ほかの事業をやっている経験豊富な人もいます。そこから学ぶこともあります。いろんなことを話し合い、これからのどうするかなど、どうするかなどを一緒に考え、仕組みをつくらなければいけないのです。

また結局、最後はすべて店舗にかかってくるので、教育の仕組みの場を作っていくことも重要です。

教育の仕組みについては、エリアに即して、FC オーナー様と一緒に構築する部分もあると思います。たとえば、中国では蘇州で直営 1 号店を出していて、近々 2 号店も出店することになっています。人材を育てるためにも数店舗やって、そこに中国全体をまとめるチームをつくったほうがいいのかなとも考えています。

——今後はどのような取り組みを？

SFBI は銀行からシンガポールで上場することを提案されるぐらい成長しています。もちろん親会社がサントリーですので、簡単に上場はありませんが。

サブウェイでの経験を活かし、課題に対してソリューションを作るという仕事をしています。これからは、中国という大きな市場に飛び出しても十分対応できるようなプログラムを作っていきたいです。

外食経営は基本的に、ロイヤリティ、実際の FL (材料費+人件費)、家賃のコストのバランスなので、これを国ごとにしっかり押さえながら、儲かるパッケージを開発することが必要です。

現在、中国の「ペッパーランチ」は 40 数店舗ですが、とても成功しています。これを 250 店以上にすることを目標としています。SFBI 社は日本から海外へ進出した外食チェーンとして、ナンバーワン企業になりたいと思っています。

「ペッパーランチ」についてはシンガポールをメインに 350 店、中国をメインに 250 店で、この 5 年間で 600 店を目標としています。

東南アジアでこれほど地域的に分散しながら 200 店以上展開している企業というのは、ほかにほとんどないと思います。ダイバーシティ企業として、チェーンビジネスを展開できるグローバル企業になっていきたいです。

【以上、談】

◇My Study◇

秋田県農業試験場のマーケティング事例

齋藤 文信 (秋田県農業試験場 企画経営室経営班 主任研究員)

日本フードサービス学会と地方公設試験研究機関研究員の楽しい関係

10 数年ほど前の入会当時は大学院農学研究科の学生でした。大学院修了後、秋田県農業試験場に就職後も退会することもなく今に至っております。

ここ数年の年次大会にご参加の皆様には秋田県産食材の PR を行い、ドリンクサービスとしてリンゴジュース、懇親会でのアスパラガスやシイタケ、比内地鶏などを協賛提供し、サービス担当の企業様によりまして美味しい料理となっており好評いただいております。ご好評いただきつつも、「秋田にもリンゴがあるんだね」「あきたこまち（コメ）だけじゃないんだね」というコメントもいただき、コメ偏重からの脱却や秋田産青果物の PR がまだまだ足りないなど実感しているところです。

さて、組織と私の立場を紹介しますと、秋田県には農林水産系の研究機関として農業試験場、果樹試験場、畜産試験場、水産振興センター、林業研究研修センターの 5 つがあります。私は農業試験場を本務として果樹試験場を兼務先としています。本務先・兼務先の両方で農産物流通やフードサービス業の研究に従事しています。ここ数年の研究テーマは、農業の 6 次産業化に関する研究や、海外におけるジャポニカ米生産の動向研究などです。

所在地は秋田市郊外、秋田空港に比較的近い場所にあり（徒歩圏に商店が無い田園地帯でもあります）、広大な敷地を有しており、ほ場（水田や畑）面積が 26ha、敷地面積全体が 50ha となっています（東京ドーム 10 個分を超える広さです）。

そもそも農業試験場という研究機関には馴染みがない方が多いかと思うので、秋田県農業試験場の業務を簡単に説明しますと『農家所得の向上と経営安定化』『農業の振興に貢献する技術の開発』を目標に、①農作物の品種開発、②栽培・環境研究（栽培技術、病害虫からの防除、土壌に関する研究）、③農業機械（農作業体系）に関する研究、④原種生産（優良種苗の増殖供給）、⑤農業経営・農産物マーケティ

ング研究の 5 つを主要業務としています。農業経営（社会科学）系の研究担当部署がある農業試験場は減少傾向にあり、東北では青森・山形には担当部署はありません。

上記のような研究が中心である研究機関の研究員が、なぜフードサービス学会の会員なのか？と思われる方もいらっしゃるかと思います。まず大学院時代から会員であった（フードサービス業と農業の関係をテーマに研究していた）というところもありますが、最近の主要業務の 1 つに、

「開発中品種の実需者評価」というものがあります。この業務の重要性が高まってきたため、フードサービス学会の会員であることの『メリット』が発揮され、スムーズな実需者評価の実施が可能になるということがあります。



農業試験場本館全景

開発品種の実需者評価で威力を発揮

これまでの品種開発は、生産者側の視点に立ったものが多く、どちらかといえば生産者志向（栽培しやすい、病気に強いなど）の品種開発が中心でした。従って、品種として完成した後（本格的な栽培が始まった後）で、フードサービス業や小売業など実需者の方々に品種として知られるようになり、評価が行われてきました。しかし、産地間競争が激しさを増しているコメや果樹（果物）を中心に、開発段階から実需者の評価を得たうえで市場投入する必要が高まってきました。また、品種を開発する農業試験場に対しても、栽培特性だけでなく、どのような利用（調理）方法が良い

のかということが問われるようになってきました。

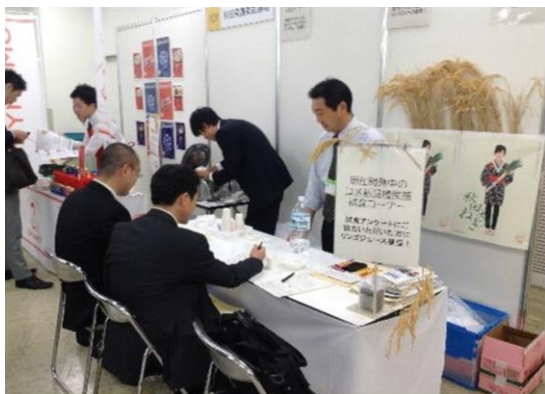
そこで、開発途中（市場投入前）に実需者評価を行い、品種開発にフィードバックあるいは用途の明確化を図る方向にシフトしつつあります。中でも食の外部化比率が高まり、中食や外食が食料消費支出額に占める割合が 50%を超える状況の中では、フードサービス業に関係する方々の評価がカギとなっています。

しかし実需者評価を得る方向にシフトしつつあるとはいえ、これまで農業試験場は基本的に生産者や農協、県庁を関係者（対象者）として研究を進めてきました。つまり、実需者であるフードサービス業関係者とはほとんど接点が無かったのです。

入会から数年は『細々と』年次大会などに参加する程度でしたが、年次大会や研究部会を中心に、フードサービス業で活躍されている方との面識が広がるようになり、それをきっかけに開発中品種の評価をお願いする関係づくりに進展しています。

JF バイヤーズ商談会でのリサーチ

2012 年から、農業試験場として JF フードサービスバイヤーズ商談会にも出展しています。主に開発中のコメ品種の評価と県産青果物、6 次産業化の取組みで開発された商品の PR を行っています。青果物と 6 次産業化商品では、生産者や取扱業者にも参加してもらうことで、商談に結び付くような体制づくりを図っています。ちなみに 2012 年の商談会では、今年デビューのコメ新品种「つぶぞろい」「秋のきらめき」の 2 品種で試食調査（2012 年当時はまだ品種名ではなく「秋田 96 号」「秋田 97 号」という番号でした）を実施し、その様子は日経 MJ 紙に 2012 年 11 月 19 日付の記事として掲載されました。



昨年の商談会での試食調査の様子

そして商談会での調査結果をもとに、品種ごとに適した用途を明らかにし、今年の品種デビュー時には、それぞれ違った用途を提案しています（「つぶぞろい」をフードサービス業に適した品種として位置づけています）。

今後の研究テーマと研究費の確保

このように、研究テーマと学会との関わりから見ると、開発中品種の実需者評価という研究課題が中心となっています。現在、この実需者評価に加えて、次年度以降の研究課題の検討を進めているところです。特に異業種による農業参入に関する研究に着手する方向で準備を進めています。

研究予算の確保という面では、厳しさが増しており、毎年対前年比 20% のシーリングがかかるという状況です。このような中でいかにしてフードサービス業を対象とした研究を進めていくのかという点は大きな課題の 1 つです。

私は幸いにも学会の第 6 回研究助成を頂くことができ、そこでの成果をもとにして、文科省の科学研究費補助金（科研費）に応募したところ、研究代表者として課題の採択に至りました。

JF バイヤーズ商談会の出展費用の一部に科研費を活用するなど、調査実施の部分で科研費などの外部研究資金は重要性が高まっています（ちなみに 2012 年の出展時は科研費が大活躍で、2014 年からは日経 MJ の掲載効果もあって、県予算も投入して出展しています）。

おわりに

農業（第 1 次産業）の更なる発展・成長にはフードサービス業との連携は欠かせないものと考えています。食の外部化比率が高まる中で「フードサービス業の発展なくして農業の発展なし」と言えると思います。

今後も会員の皆様のご協力のもと研究を進めていきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。また、秋田県産品のご愛顧のほど重ねてお願い申し上げます。年次大会には秋田県産品をご用意して、皆様のご参加をお待ちしております。

◇書籍紹介◇



『店長必携 人が集まる・心をつかむ・育ち、離れない ホスピタリティマネジメント』

清水 均 著

日経BP社 1,728円(税込)

2014年10月 単行本 212頁

ISBN-10: 4822273350

ISBN-13: 978-4822273354

中村 仁也 (株式会社ゴーガ 取締役)

今はどの業界でも人材難です。フードサービス業界に限らず、IT業界でも製造業でも、私が主に働くデータ分析という狭い業界であっても、人材は引く手数多で確保が大変です。一方で、大学を卒業する学生の側では就職難と言われ、なかなか内定が決まらず苦しんでいる姿も見かけます。優秀な即戦力を多くの企業が奪い合う中で、なんらかの短所を持った学生は排除され、魅力に欠ける企業は思うように人集めができない、そういう様子が思い浮かびます。しかも、そうして苦労して集めた戦力が、三日、三週間、三ヶ月程度でどんどん辞めていってしまうのでは経営が成り立ちません。

フードサービス学会でも人材難は重要な課題であり、2014年の年次大会では「フードサービス 成長のための人材活用と教育」と題し、人材開発、人材育成に焦点を当てて議論されたのは記憶に新しいところです。ここでの講演録は2014年の学会年報に掲載されていますので、ぜひ本棚の奥から引っ張り出してみてください。ここには、働きたいと思う人の集まる場所の作り方、従業員がいきいきと働くことのできる組織の作り方、採用した人材の育成方法、従業員満足と顧客満足との連環、そして登壇なさった経営者の皆様の熱い思いが綴られています。ただ、当然のことながら限りある時間の中での講演ですから、では実際にどうするか、特にフードサービス最前線を担う店長はどうすべきか、そこまで読み解くことはなかなか骨が折れます。

そこで今回ご紹介する書籍は、フードサービス業界で喫緊の課題である人材募集、人材活用について、具体的にどう考え、どう行動すればよいのかを記したHow To本です。表題に「店長必携」とあるように、

フードサービスの店舗を担う店長をターゲットとして書かれてあります。働きたいと思ってもらえるお店作りに始まり、従業員募集から採用面接、採用後初出社日のオリエンテーション、OJT、そしてラインカウンセリングを通じた離職率減少策と、店舗運営における人材マネジメントを、ホスピタリティの視点で網羅的に解説してあります。年報講演録を読んで感動した後、では具体的にどう行動したらよいかと思ったら、答えは本書に書いてあります。

そしてこの内容はフードサービス業界に限らず、また、店舗運営に限らず、どんな業界、どんな組織でも通用します。例えば事務仕事が主な会社であっても、店長を部長や課長など、人事権のある役職に読み替えればそのまま使えます。マネージャー研修などがあれば、採用活動や人材育成についてこういう内容を勉強してくるのだろうと思いますが、それが一冊にまとまっていると考えればおよそ本書の概要が想像できると思います。

一方で、本書はそういったHow Toとしては理路整然と過不足無く書かれているのですが、理念の部分が少し弱いと感じました。年報講演録で理念的な部分を押さえた後で本書に触れるのであれば十分なのですが、本書だけではなぜそう行動するのかというところを腑に落とすには飛躍があります。実はそういった理念の部分、つまり、ホスピタリティとはなんぞやという部分は著者の前著「ホスピタリティコーチング(新装改訂版)」(清水均, 日経BP社, 2013)に書かれていました。こちらも体裁としてはHow Toなのですが、もうすこし理念寄りに書かれてあります。二冊合わせて、店長、部長必携の本と言えるのではないのでしょうか。

◇活動報告◇

(平成27年5月26日～平成27年10月30日)

6月6日(土)第20回通常総会

(於: 学習院女子大学)

- 2014年度事業報告の件
- 2014年度収支決算、財政状態表の件、監査報告
- 2015年度事業計画の件
- 2015年度予算案の件
- 第16回学会賞・優秀論文賞発表
- 第12回研究助成採択者発表

6月6日(土)創立20周年記念大会

(於: 学習院女子大学)

- 基調講演
「ホスピタリティ経営と東京オリンピックに向けたインバウンド戦略」
(株)帝国ホテル 代表取締役社長 東京総支配人 定保英弥 氏
- 助成研究報告
1. 「フードサービス業界における人財確保と定着率の向上」
静岡産業大学経営学部 特任教授 服部勝人 氏
タニザワフーズ(株) 開発チームSC開発担当 河木智規 氏
ユーシーシーフードサービスシステムズ(株) 総務人事部部長 中農康太 氏
(一社)フードコンシャスネス研究所 理事 楠野恭巳 氏
ユーシーシーフードサービスシステムズ(株) 伊藤公佑 氏
- 2. 「外食企業の国際マーケティング戦略に関する事例調査」
大阪成蹊大学マネジメント学部 専任講師 李美花 氏
- 3. 「蕎麦ファストフードのリポジショニング」
昭和女子大学グローバルビジネス学部 准教授 薬袋貴久 氏
(株)小田急エージェンシー シニアマネージャー/昭和女子大学現代ビジネス研究所 研究員 小松裕長 氏
(株)コムテック シニアコンサルタント 中麻弥美 氏
昭和女子大学現代ビジネス研究所 特命教授 上原征彦 氏
- 自由論題
「アジア系外食チェーンによる海外進出の実態とその特性」
関西学院大学商学部 教授 川端基夫 氏
- パネルディスカッション
1. 「次世代を担う経営者が語る成長戦略」
がんこフードサービス(株) 取締役副社長 小嶋達典 氏

タニザワフーズ(株) 取締役副社長 谷澤公彦 氏

(株)つばめ 取締役副社長 石倉知忠 氏

2. 「会創立20周年によせて」

元 農林水産省 大臣官房長/中央大学大学院公共政策研究科 客員教授 岡島正明氏

元 日本フードサービス学会 副会長/元

(株)すかいらく 会長 横川端 氏

元 日本フードサービス学会 会長/昭和女子大学現代ビジネス研究所 特命教授 上原征彦 氏

前 日本フードサービス学会 会長/明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科 研究科長 青井倫一 氏

○実行委員長(学会長) 挨拶

学習院女子大学 名誉教授 江口泰広 氏

6月15日(月) 研究部会

(於: JFセンター会議室)

○「データから読み解くフードサービス～日経MJ第41回飲食業調査結果とトレンド解説～」

(株)日本経済新聞社 編集局調査部次長 白鳥和生 氏

(株)柴田書店 編集室室長兼編集長 大澤哲 氏

(株)外食産業新聞社 『外食日報』編集長 菅則勝 氏

7月23日(月) 研究部会

(於: JFセンター会議室)

○「2020年東京オリンピックに向けて、スポーツ栄養士の立場からアスリートの食生活と栄養教育を通じた、食関連事業者ならびに研究者への提言」

(株)wacca. 代表/中央大学文学部 非常勤講師 辰田和佳子 氏

7月27日(月) 理事会

(於: JFセンター会議室)

○創立20周年記念大会の振り返り(次回大会について)

○創立20周年記念テキストの今後の扱いについて

○各委員会報告

○会員入会審査

7月28日(火) 編集委員会

(於: JFセンター会議室)

○年報20号投稿論文査読結果の検討

○年報20号編集について

○機関紙「RECIPE」33～35号編集について

9月11日（金）編集委員会

（於：JFセンター会議室）

- 年報20号投稿論文リライト原稿査読結果の検討
- 優秀論文賞の選考
- 年報20号編集について
- 機関紙「RECIPE」33～35号以編集について

9月28日（月）研究部会

（於：JFセンター会議室）

- 「A-FIVEが6次産業化を通じて目指すことー食品産業における新たな原料調達手段としての農林漁業との連携ー」
- （株）農林漁業成長産業化支援機構 投融資本

部統括部部長 植草茂樹 氏

10月9日（金）理事会

（於：JFセンター会議室）

- 第21回年次大会について
- 各委員会報告
- 会員入会審査

10月28日（水）研究部会

（於：JFセンター会議室）

- 「運営者側から見たアンテナショップの現状と課題～あきた美彩館の事例～」
- （株）秋田ニューバイオファーム 東京営業所長 作田幸夫 氏



◇編集後記◇

RECIPE 第33号をお届けいたします。

巻頭言は、研究委員長で東京国際大学の伊藤先生に、11月14日に名古屋の愛知大学（名古屋キャンパス）で開催される地方部会についてご寄稿いただきました。年1回開催される地方部会は、学会活動の中で年次大会に次ぐ大きな活動であり、地域に根ざすフードサービスを知る非常にいい機会だといえます。伊藤先生はじめ研究委員会の皆様のご尽力により、企画内容も非常に興味深いものとなっており、ぜひ、お近くの方のみならず、多くの方に参加いただければ幸いです。

My Business は、Suntory F&B International (H.K.) Co., Ltd. の取締役副社長でシンガポール在住の伊藤彰氏に、グローバル外食企業のマネジメントについて、お話を伺いました。伊藤副社長には、昨年、秋田市で開催した地方部会で、前職のサブウェイについてご講演いただいております、それがご縁で、今回インタビューさせていただくことができました。また、伊藤副社長には、お忙しい中、丸1日お付き合いいただき、ペッパーフードの事業のみならず、シンガポールの外食事情や海外企業の動向を、現地での視察を通して伺いすることができ、大変勉強になりました。この場を借りまして感謝申し上げます。

My Study は、秋田県農業試験場の齋藤氏に「秋田県農業試験場のマーケティング事例」についてご紹介いただきました。農業試験場が農業とフードサービスとの連携を模索する中で、学会との協力の重要性が語られており、今後の学会の方向性を考える上で参考になるかと思えます。

書籍紹介は、清水均氏の『店長必携 人が集まる・心をつかむ・育ち、離れない ホスピタリティマネジメント』です。人材難は、昨年の年次大会でも取り上げられたフードサービスの重要課題であり、評者である株式会社ゴーガ取締役・中村仁也氏の視点を通して、著書への理解が深まり、新たな気づきが得られれば幸いです。

【日本フードサービス学会 理事・編集委員長 大阪市立大学経営学研究科 准教授 小林 哲】

編集／日本フードサービス学会編集委員会

〒105-0013 東京都港区浜松町 1-29-6 浜松町セントラルビル 10F

一般社団法人 日本フードサービス協会 内

TEL. 03-5403-1060 FAX. 03-5403-1070 E-mail: info-gakkai@jfgakkai.jp

RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE