

ぐるなび

通信

飲食店を
元気にする
マガジン

2017 NOV.

11
NO.203

✓
「ハレの日」の
スペシャルテ

✓
店とスタッフが輝く
労働時間の削減

宴会予約

店を活性化し、新規客も獲得!

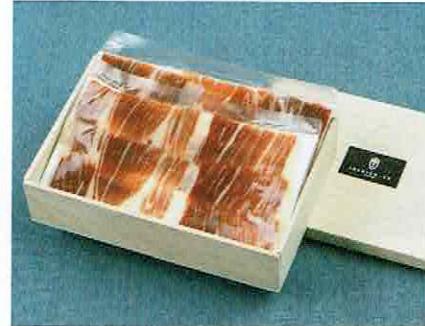
取るぞ!

「接待の手土産」でつかむ新たな商機

Vol.16

現役秘書の目利きで選ばれた、ビジネスシーンにふさわしい商品を掲載する「接待の手土産」(<https://temiyage.gnavi.co.jp/>)。その活用法を紹介するとともに、実際に同サービスを利用して売上や認知度アップにつなげた飲食店を取材。サイト掲載の効果や秘書たちによる品評会のメリット、商品開発へのこだわりなどを聞いた。

最高級のイベリコ豚を使った 4年熟成の生ハムが入選！



スペインで職人と交渉し 2年かかりで商品化を実現

イベリコ豚のしゃぶしゃぶや生ハムを売りに、2008年オープンした「IBERICO-YA 六本木店」。主力食材のイベリコ豚は、代表取締役の山本真三氏の父で肉食卸会社の社長だった山本秋雄氏が開拓したルートを活かし、スペインの牧場から直接仕入れている。「イベリコ豚のなかでも、樹齢200年を超える「ルク櫻のドングリ」を食べるなど、様々な条件をクリアした最高ランク「レアル・ベジョータ」を中

心に使っています。これはスペイン王室にも献上されるもので、一般にはほとんど流通していない「級品です」と、山本真三氏は胸を張る。

2014年からは、この「レアル・ベジョータ」を4年間熟成させた生ハム「ハモンイベリコ」(1グラム86円)の提供も開始した。肉を地下室で熟成し、スライスして真空パックするまで、全工程をスペインの職人に依頼。特に、スライスは手作業にこだわった。「生ハムは、筋繊維に逆らって切った方が圧倒的においしいのですが、これは機械ではできないため、ハンドスライスで対応してくれる職人を探しました。何度もスペインに足を運び、職人を説得して回り、2年かかりで商品化にこぎつけました」と山本氏は振り返る。チーズのような香りと濃厚な味わい、豚特有の甘みが特徴で、店の売りの一つとなっている。

2016年の秋からは、この生ハムを「スペイン王室御用達ハモンイベリコ4年熟成」として「接待の手土産」で掲載始めた。そもそも同店は「ぐるなび食市場」を利用しておらず、インターネットで入選を始めた。



2016年秋から、「接待の手土産」を「スペイン王室御用達ハモンイベリコ4年熟成」として「接待の手土産」で掲載始めた。そもそも同店は「ぐるなび食市場」を利用しておらず、インターネットで入選を始めた。

ネット通販の効果を感じていたため、「接待の手土産」への掲載で売上アップが期待できると考えたという。店の口コミを入れた木箱を用意して品評会に出品したところ、レアル・ベジョータの希少性や濃厚な味と香りなどが評価され、今後は、パッケージをさらに高級化することから、ゴルフ場での接待の手土産として購入する人も多いという。今後は、パッケージをさらに高級化感のある素材やデザインへ変更する予定で、イベリコ豚の魅力を発信する商品として、アピールしていく考えだ。

IBERICO-YA 六本木店 (東京・六本木)

東京都港区六本木7-10-2 カプリス六本木1F
<https://temiyage.gnavi.co.jp/item/00000412/> (接待の手土産)
<https://r.gnavi.co.jp/e151300/> (レストラン)



父親が営む食肉卸業を手伝え、その後、2003年に独立。現在、イベリコ豚を売りにした「IBERICO-YA」を東京と大阪に4店舗運営する