

地元食材(りんご)を用いたロールケーキ開発 及び販路拡大による青函連携活性化事業

両地区での代表食材を用いた「五島軒函館ロール」の拡販



ある物を半分にする。それをまた半分、さらに半分…これを繰り返しても、その物は「必ず半分残る」。概念的にはそうなるという。普段、何気なく使っている「半分」という考え方、実は奥が深いのかも知れない。青函連絡船時代、函館～青森間の所要時間は約4時間。青函トンネル開通後、在来線特急列車で約2時間、北海道新幹線開業後は新函館北斗から約1時間と、交通アクセスが変わる度に、所要時間が「半分」になった青函エリア。「五島軒」では、この地域の特色を生かしたオリジナル商品での活性化を目指している。

開発 動機

創業130余年、レトロモダンなレストランで供される本格カレーが有名な「五島軒」。元々はパンの製造販売業だったという。今回の事業となる「五島軒函館ロール」は、りんごを素材としたロールケーキ。同社の得意ジャンルでもあった。「北海道新幹線開業で青函の連携事業を考え、そのシンボル商品として重点的に拡販する方針としました」と取締役で管理部の原田部長。外側には生産高日本一である青森産りんごのスライスと焦がし砂糖をナパージュ、内側には「西洋りんご」発祥の地とされる七飯町産りんごのコンポートを混ぜ込んだ生クリームムース、トンネルを思わせるロールケーキに仕上げた商品だ。



実施 内容

まず、最初に考慮したのは「消費者ニーズ」。その声が最も多かったのが「小分け」需要だった。お土産で買われても、ナイフが無いと職場などで手軽に食べられないことから、その問題をクリアすべく作業効率の高い「洋菓子スライサー」を導入。切らずに食べられるカット商品も登場することになる。
また、生洋菓子の弱点ともいえる賞味期限の問題も「急速冷凍機」によってクリア。出来立ての味わいをそのまま一気に冷凍することで地方発送も可能になった。さらに、賞味期限の延長が実現し、今までは不可能だった九州圏、沖縄など遠方での物産展への出展もできるようになったという。

事業 成果

急速冷凍による賞味期限の長期化は発売機会を拡大することになり、販売しやすい商品となった。また、カット商品の販売によってラインナップが多彩化し、消費者の小分けニーズに合致したこともあり、販売量も増加。北海道新幹線の開業効果を背景に継続的に販売実績の上がる商品に成長している。
原材料に青森と七飯町産のりんごを使用し、両地域に共通する食材のアピールに寄与したこの商品。原田部長は「重点売込み商品として意識的にターゲットを絞り込むことができ、各スタッフのモチベーションも上がりました」と、「函館ロール」は販売面のみならず社内的にも大きな効果をもたらしたようだ。

今後の 展望

待望の北海道新幹線開業後、約8か月。観光客の流入は増えているという道南、函館地域。また、青森をはじめ、東北各県とのパイプも以前より太くなることから「函館ロール」への全社的な期待は大きい。明治初期に生まれ老舗企業だからこそ取り組める周辺地域との連動。今後とも販売を継続し、さらに多くの人に触れてもらいたい商品へと成長したようだ。
最後に原田部長から面白い話を聞いた。ある日、名前は伏せるが某人気アイドルグループのM氏がテレビで「五島軒のカニクリームコロッケが美味しい」と言ったとか。その途端、全国各地のファンから問合せと注文が殺到、商品は嵐のように売り切れたそうで。

革新ポイント！

青函両地域の産業発展に貢献
急速冷凍機により販売機会も増加



出来立てフレッシュな味わいをそのまま保つ急速冷凍機。



五島軒の歴史を語るメモリアルホール「蘆火野(あしびの)」。



次代の手がかり 取締役管理部長 原田健吾

明治12年の創業以来、当店の今日があるのも、ひとえに皆様のお陰であると深く感謝いたしております。今事業の「五島軒函館ロール」は、北海道新幹線開業を背景に「青函をつなぐ商品」として販売を強化している商品です。津軽海峡を隔てた関係ではありますが、函館・青森は隣り街。地域貢献の意味合いとしても積極的にアピールしたいと考えております。これからも美味しさと真心のこもったサービスでより一層皆様にご満足頂きますよう努力して参る次第です。何卒変わらぬお引き立ての程、よろしくお願い申し上げます。



株式会社五島軒

代表者名 代表取締役社長 若山 直
創 業 明治12年
資 本 金 3,920万円
従業員数 112名
事業内容 飲食店経営、菓子及び冷菓の製造販売、惣菜(カレー缶詰、レトルトカレー)の製造販売、土産品販売、通販事業
住 所 函館市末広町4-5
電 話 0138-23-1106 FAX 0138-27-5110
U R L <http://www.gotoken.hakodate.jp/>

