

高単価市場に提案

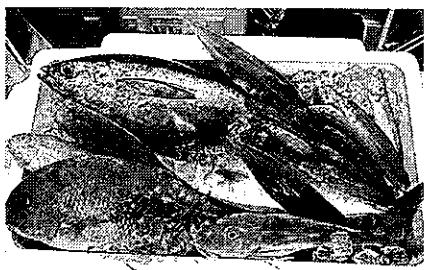
ソリューション地域食材商談会



地域産品の普及促進に努めるリック・キービジネスソリューションは、13道県から31社約100品の名産品を集めた「地域食材展示商談会」(写真)を東京・飯田橋の「ホテルメトロポリタン エドモント」でこのほど開催した。ホテル・レストラン

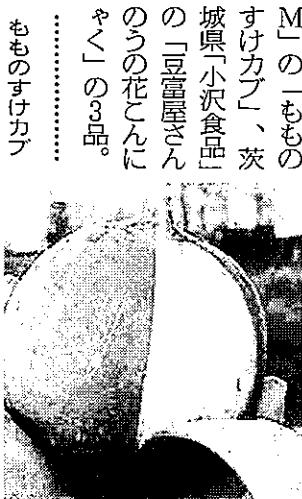
などを集め、付加価値演出に寄与する希少食材、ユニークな産地直送など、単価アップに実践的な食材仕入れを提案した。

商談会は、地域のまだ知られていない高付加価値・高単価な名産品を取り揃えたのが特徴。会場はコンパクトながら、大規模展示会ながら、大者と来場者の距離が近く、より深く、より深い魅力を伝えやすい実践的な商談が展開された。



「産地直送鮮魚ボックス(萩漁港)」は、その日の朝に萩漁港で取れた魚を冷蔵し、午後2時ごろには東京都内に届けられる。萩は漁場が近いため鮮度が良いまま出荷でき、生息する魚の種類も豊富なため、さまざまな魚が手に入る。

Mの「もものすけカブ」、茨城県小沢食品の「豆富屋さん」のうの花こんにやく」の3品。



は、その名通り桃のように皮が手でむける希少な力。普通の力よりも甘みが強く色も鮮やかで、その珍しさから、来場者からも多くの質問を寄せられていた。

また、「豆腐屋さん

は、生おからとコーンは、糖質ゼロで食物繊維も多く含む食品であることから、近年のヘルシー志向を意識した来場者が高い関心を集めていた。

(中尾星紀)

2016年3月9日(水)

日本食糧新聞社 5面

「地域食材商談会」

ほかにも地域性の強い名産品が出揃い、「まだ知らない価値あるもので食材開拓を推進する」という同展示会の理念にしたがわぬにぎわいを見せていた。

(中尾星紀)