

○ MCグループが台湾向けに牛肉輸出、第1便は150kg、11月は計2tを予定

ミート・コンパニオングループ（本社：東京・立川市、阿部昌史社長）は11月から、台湾市場向けに牛肉輸出を開始する。第1弾としてこのほど、大分県産和牛と北海道産交雑牛を出荷、12月も引合いが寄せられており、現地顧客との商談がまとまり次第、順次出荷する計画だ。

台湾向け初回貨物は、グループのアグリスワン（埼玉・和光市）において、10月25日にと畜（大分県産、北海道産は10月20日）、同月30日（同26日）に部分肉加工を行った。今回の貨物はミート・コンパニオングループが直接輸出する商品ではなく、台湾市場に輸出計画がある国内大手商社に向けて手がけた

もの。部位は、大分県産和牛（5番）のリブコース、バラセット、三角バラ、北海道産交雑牛（3番）のバラセット、三角バラで合計約150kgに上るといふ。

ミート・コンパニオンによると、11月は和牛など約2tを輸出する予定という。12月も現地から引合いがきており、来年1月にかけて台湾向け輸出の増加が見込まれる。とくに台湾では来年2月の旧正月に向けて、かなりの引合いが寄せられているようで、現在、現地から多数のインポーターなどからの問合せがきているようだ。同社では、今後も商談がまとまり次第、順次輸出に取り組んでゆきたいとしている。

○ 現金不要、セルフオーダーシステム IT活用の実験店舗／ロイヤルHD

ロイヤルホールディングスは6日、ロイヤルグループの生産性向上と働き方改革を目指す実験店舗「GATHERING TABLE PANTRY 馬喰町店」を開店した。同社初の完全キャッシュレス、セルフオーダーシステムを採用した研究開発店舗で、マイクロウェーブコンベクションオープンなど最新調理機器も導入し、省人化を目指した。少子高齢化による生産労働人口の減少や市場変化などサービス産業を取り巻く環境は厳しさを増している。同社は同様の店舗を来年度中に3店舗ほど計画しており、同店を足掛かりにグループ全体の課題解決と次世代のビジネスモデル確立に向けた取り組みを強化していく。

黒須康宏社長は1日に開いたプレス内覧会で同店にかかる意気込みを次のように話した。「生産性向上と働き方改革に加え、お客様満足度をどう高めていくか、そこにポイント置いてこの業態を開発した。同店舗で培ったノウハウを既存のファミリーレストラン『ロイヤルホスト』などにも導入していきたい」。

既存店の「店長業務の負担が大きく人材育成の時間が取れない」など、飲食店固有の課題に対応するため、同店には完全キャッシュレス、セルフオーダーのオペレーションを導入した。楽天の「楽天ペイ（実店舗決済）」の決済システムを使用し、支払いはクレジットカード、「楽天Edy」や交通系ICカードを含む主要電子マネーの利用が可能。現金管理を



無くすことで、売上管理業務の作業数が軽減し、「レジ締め」もこれまでの40分から1分程度に短縮できるという。

調理時間の短縮では、マイクロウェーブコンベクションオープンのシステムをパナソニックと共同で同店用に開発。SDカードにメニューごとで異なる調理方法を記憶させることで、番号を押すだけで、質の高い料理が出来上がる。

調理機器が最小限になることで厨房スペースをコンパクト化し、狭小立

地でも客席スペースを確保できる。油や火を使わず、生ゴミが少ないクリーンキッチンのため、レストラン用の物件以外にも店舗物件の候補対象が広がり、小規模・低投資型店舗の展開が可能となるという。

店舗業態は、気の合う仲間同士が気軽に集い、賑やかに楽しむ同社初のギャザリング業態。アルコールとともに楽しめる前菜やサラダ、ロイヤルオリジナルのドミグラスソースで煮込んだ「PANTRYハンバーグ」（税抜980円）など洋食料理を用意した。