

報道関係者各位

 2022年9月21日
株式会社ライドオンエクスプレス

「銀のさら」の期間限定商品『いま！これ！勝負ネタ』採用の裏側 今まで“ボツ”になってしまったネタ&その理由をご紹介 週1回のプレゼンで決定する“希少”だけど“みんな”が満足できる味

株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役社長：江見 朗）は、グループ企業が展開する、宅配寿司「銀のさら」において、期間限定で販売している『いま！これ！勝負ネタ』について、過去に企画していたけれど、“ボツ”になってしまったネタとその理由から、販売にこぎつけるまでのこだわりに至るまで、商品企画の裏側をご紹介します。

※「いま！これ！勝負ネタ」特設ページ：<https://www.ginsara.jp/campaign/osusume/>



◇数量限定のためなくなり次第終了になります。◇店舗により取り扱いのない場合がございます。◇画像はイメージです。

「銀のさら」期間限定商品シリーズ『いま！これ！勝負ネタ』

■商品化まで最低約3か月！週1回のプレゼンをくり返して誕生する『いま！これ！勝負ネタ』

2021年4月～提供を開始した『いま！これ！勝負ネタ』は、自宅にいながらにして、「お寿司屋さんの看板メニューのようなラインアップで、旬の食材や希少なネタなどを味わっていただきたい」という思いから誕生しました。

通常商品のように大量供給できない、希少で魅力的な食材を仕入れ、数量限定・期間限定・WEB注文限定でお届けすることで、いつも「銀のさら」をご利用いただくお客様にとっても、飽きずに楽しめるサービスとなっています。

当社では、季節ごとに変わる『いま！これ！勝負ネタ』を決定するために、社内でオススメのネタを持ち寄り、毎週一回の社内プレゼンテーションを重ねています。

販売開始の2か月前の商品化決定に向けて、まずは全国の水産メーカーから提案していただいたネタを調達チームのメンバーがプレゼンテーションを行い、商品構成や値段、味付け・食べ方・どのような方向性で売り出すかを複数の部署で話し合い、1商品あたりおおよそ3か月の期間をかけて最終的に商品化が決定します。

『いま！これ！勝負ネタ』として選ぶ際に大切にしている価値は、以下の4点です。

- ・ 味が美味しく、単価と見合っているもの
- ・ 他の回転寿司チェーン等では扱っていないもの
- ・ 希少でありつつも、“みんな”が食べて美味しいと思えるもの
- ・ 旬なもの／企画コンセプトにあっているもの

「銀のさら」ではこれらの価値を大切にしながら、今まで（2022年9月現在）42点もの『いま！これ！勝負ネタ』を販売してまいりました。今回は、今まで惜しくも採用にならなかった“ボツネタ”をその理由とともにご紹介いたします。

■社内でも美味しいと評判だった「貝ネタ」や「芽ネギ」が商品化できなかった理由

お寿司好きからの評価が高い、希少な貝ネタや、好きな人は毎回必ず頼むという「芽ネギ」などは、味・品質ともに社内でも非常に好評でしたが、全国チェーンとしての販売量を考慮した結果、残念ながら販売の実現には至りませんでした。

とはいえ、味・品質ともに社内での支持も高かったため、お寿司好きな玄人向けのネタだけを集めた企画などを開催することで販売できるように検討をしております。

■通常の「イカ」と見分けがつかないため危うく“ボツ”に!?『剣先イカ』

「銀のさら」は全国に378店舗、3,000人以上（2022年9月現在）のアルバイト従業員が働いているため、店舗内のオペレーション管理がとても重要です。

そのため、『いま！これ！勝負ネタ』では、通常メニューには無いものを中心に選定し、ネタを間違えないようにすることを心がけています。

例えば、種類の多い「イカ」は、通常メニューの「イカ」との差別化を図るために採用が難しかったのですが、2021年度に販売した『剣先イカ』は、“いかそうめん”の体裁に変更することで『いま！これ！勝負ネタ』としての販売が実現されました。また、“いかそうめん”にすることで、歯ごたえもよく口の中に風味も広がり、より質の高い商品として提供することができました。



2021年販売 『剣先イカ』

■「銀のさら」としての本格路線を重視して“ボツ”に…今だから言える、出したら人気?!メニュー

「銀のさら」では、本格的なお寿司をご自宅で楽しんでいただけるよう、厳選した自慢のネタを提供しているため、ネタやメニュー選びも、非常にこだわりをもっています。

そのため、本格的な寿司店で扱うような、高級感のある希少なネタを選ぶ傾向が強く、いくら人気が出そうなネタだとしても、『いま！これ！勝負ネタ』としては、商品化されないこともあります。



例えば、「チーズのせ寿司」やサイドメニューの「フライドポテト」などは、回転寿司などでもおなじみのメニューなので、販売すれば「銀のさら」でも人気が出るという意見もありますが、未だ販売の実現には至っていません。

しかしながら、今後、調理方法などを改良していきながら挑戦したいメニューです。

『いま！これ勝負ネタ』のコンセプトと、お客様からのニーズどちらにもお応えできるように、今後も挑戦を続けてまいります。

■敗者復活！実はボツネタだった「初カツオ」や現在販売中の「マハタ」

2022年夏に販売した『初カツオ』は、握ってからお届けするまでの“色持ち”が悪くなるという問題点があり、半年という開発期間をかけて商品化が実現しました。

旬の時期に近海で獲れる鮮度の良いカツオを選びすぐることで変色を防ぎ、また薫焼きにすることで瞬時に表面を炙りカツオのうま味を閉じ込め、表面は燻製のように薫の風味が香ばしく、身質はもちもちの食感に。味・色・風味ともに模索し続けてようやく販売までたどり着き、『いま！これ！勝負ネタ』の中でも、特に思い入れのある一品となりました。



2022年7月～8月販売 『初カツオ』

また、現在（2022年9月）販売している『宇和島産 マハタ』は、以前は“ボツネタ”でしたが、半年に及ぶ試行錯誤を経て、今回、遂に商品化されました。

元々、高級魚として有名で、社内でも「積極的に販売したい」との声が多かったのですが、最初の提案時は、「身が厚すぎて歯ごたえがあり過ぎる」との評価があり、商品化に至りませんでした。

その後、「マハタ」とシャリとのバランスなど、何度もメーカーを含めた協議・検証・試食を重ねて、ようやく自信を持って提供できるものが完成。コストの調整を行い、今回の販売が実現しました。

【マハタ販売特設ページ：https://www.ginsara.jp/campaign/mahata_kasago/】



販売中 『宇和島産 マハタ』

■『いま！これ！勝負ネタ』の挑戦はまだまだ続く

「銀のさら」ではこれまでも、全国の水産メーカーとの繋がりを大切に、素材の良さだけに頼らず、宅配寿司としての食べ方・コンセプト・シャリとのバランス、全てを大切にして、丁寧に商品開発を行ってきました。今後も、今までの価値観を大切にしつつ、より新たな挑戦を行っていきたくと考えています。

そのひとつとして、産地での認知度は高いのに、全国では未だ知られていない食材なども、積極的に販売に向けて取り組んでまいります。

さらに、お寿司のネタはもちろん、サイドメニューやデザートの間限定商品も多く展開していく予定です。今後の『いま！これ！勝負ネタ』にもどうぞご期待ください。

「銀のさら」は、これからも食卓へ笑顔を届ける宅配寿司サービスとして、日本の食を支える生産者と消費者を繋ぐ架け橋になるべく、様々な取り組みを行っていきます。

【『いま！これ！勝負ネタ』概要】

季節ごとに、希少で魅力的な旬のネタを、数量限定・期間限定・WEB注文限定でのみ販売しています。

☆「銀のさら」公式WEBサイト (<https://www.ginsara.jp/>) 上のみでの販売となります。

※店舗により取り扱いの無い場合があります。

※数量が無くなり次第、期間中であっても販売を終了させていただきます。

※店舗により商品内容が異なります。

「特設ページ」：<https://www.ginsara.jp/campaign/osusume/>

商品についてのお問い合わせ先：ライドオンエクスプレスお客様相談室 0120-594-096

現在販売中の「いま！これ！勝負ネタ」商品概要

- ・『宇和島産 マハタ（1貫）』 432円（税込）
- ・『下関産 炙りユメカサゴ（1貫）』 270円（税込）
- ・『碧（あお）1人前』 1,922円（税込）

お届け期間：2022年9月1日（木）～10月31日（月）

- ・『炙り太刀魚（ショウガ／モミジオロシ）』 1貫 345円（税込）
- ・『霽（みお）1人前』 1,814円（税込）

お届け期間：2022年9月15日（木）～10月31日（月）



☆「銀のさら」公式WEBサイト（<https://www.ginsara.jp/>）上のみでの販売となります。

※店舗により取り扱いの無い場合があります。

※数量が無くなり次第、期間中であっても販売を終了させていただきます。

※店舗により商品内容が異なります。

「販売特設ページ」：https://www.ginsara.jp/campaign/mahata_kasago/

商品についてのお問い合わせ先：ライドオンエクスプレスお客様相談室 0120-594-096

【「銀のさら」について】

宅配寿司市場においてシェア No.1※ブランド。

本格的なお寿司をご自宅で楽しんでいただけるよう、厳選をかさねた自慢のネタを、ふんわり炊いたすし飯とともに、一貫一貫、ご注文をいただいてからお作りしています。

お子様からご年配の方まで、「おいしいお寿司をもっと身近に」をコンセプトに、商品力・サービス力に徹底的にこだわっています。

※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧 2022「宅配ずし市場 2021年実績」）

「銀のさら」公式WEBサイト：<https://www.ginsara.jp/>

【株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス 概要】

法人名：株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス

代表：代表取締役社長 江見 朗

所在地：〒108-6317 東京都港区三田 3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館 17階

電話：03-5444-3850

設立：2001年7月31日

事業内容：フードデリバリーチェーンの経営管理業務

ホームページ：<http://www.rideonexpresshd.co.jp/>