

大丸松坂屋百貨店、冷凍グルメ便「ラクリッチ」の新規事業発表会 を開催 ～冷凍王子・西川剛史氏×バイヤーによるパネルディスカッションの様子も公開～

大丸松坂屋百貨店は、老舗百貨店を代表する食通のバイヤーが厳選した冷凍グルメ宅配のサブスクリプションサービス「ラクリッチ」の開始にあたり、2023年5月15日（月）にメディアを対象とした事業発表会 を開催しました。



大丸松坂屋百貨店はここ数年、新型コロナウイルスの感染拡大によるお客様のライフスタイルの変化に対応し、時間と場所の制約を克服するビジネスモデルへの転換を急速に進めてまいりました。2021年3月にファッションサブスクリプションサービス「AnotherADdress」をスタートさせましたが、第2弾として今回初めて食分野に参入いたしました。「ラクリッチ」は、大丸松坂屋百貨店が掲げる中期経営計画の柱である「リアル×デジタル戦略」を具現化した、新しい取り組みです。

当日は代表取締役社長 澤田太郎の挨拶に続き、ラクリッチ事業責任者 岡崎路易が当事業に関するサービス概要や事業戦略について語りました。また、冷凍生活アドバイザー 西川 剛史氏にご登壇いただき、バイヤー 朝倉宏二と4つのテーマを元にパネルディスカッションを行いました。発表会終了後、8種のお料理のご試食時間を設け「冷凍グルメとは思えないクオリティ」などの評価をいただきました。

■実施概要

【名称】 【大丸松坂屋百貨店】新規事業発表会

【日時】 2023年5月15日（月） 11:00～12:00

【会場】 loftwork COOP10（東京都渋谷区道玄坂 1丁目 22-7 道玄坂ピア 10F）

【登壇者】

（株）大丸松坂屋百貨店 代表取締役社長 澤田 太郎

（株）大丸松坂屋百貨店 DX推進部 専任部長 ラクリッチ事業責任者 岡崎 路易

ペフロティ（株） 代表取締役 冷凍生活アドバイザー 冷凍食品開発コンサルタント 西川 剛史

（株）大丸松坂屋百貨店 DX推進部 バイヤー ラクリッチ事業 商品調達責任者 朝倉 宏二

■代表挨拶・事業紹介

大丸松坂屋百貨店 代表取締役社長 澤田 太郎

大丸松坂屋百貨店 代表取締役社長 澤田 太郎から、本サービスにおける戦略の位置付けについて紹介、「大丸松坂屋百貨店はリアル店舗におけるお客様との繋がりは多いが、一方オンラインでのコミュニケーションが少ないことをコロナ禍で気付かされました。ECにおけるお客様とのタッチポイントの重要性を再認識し、DXをベースとした事業の強化を図りました。」とコメント。

「ファッションサブスクの【AnotherADdress】、コスメサービス【DEPACO】に続いて、今回、10兆円以上の市場規模である食分野に参入いたしました。今後、サービスを提供する上での軸として、お客様の生活のサポートではなく、“人生の豊かさ”、“タッチポイントのベースである人”にフォーカスしてサービスを展開していきたい。」と語りました。

大丸松坂屋百貨店 DX推進部 専任部長 ラクリッチ事業責任者 岡崎 路易

大丸松坂屋百貨店 DX推進部 専任部長 ラクリッチ事業責任者 岡崎 路易より、ブランドのサービス概要や事業戦略についてプレゼンテーションいたしました。事業の背景については、「中期経営計画のDX推進を一言で表すならば“時間と場所の制約の克服”です。営業時間という時間の制約と店舗という場所の制約を克服しなければ、私たち百貨店の未来はないと感じました。タッチポイントのオンライン化と我々流のオンラインビジネスに取り組む必要があります。」とコメント。

今後の事業展望については「初年度の会員数を3000人、5年後には売上高を50億円以上を計画。また、将来的には、取扱いブランドの拡充により日本を代表する食のプラットフォーマーを目指しています。さらに、オリジナル商品の開発を強化し、サブスクサービスだけでなく卸売り機能を構築し、海外展開も視野に入れ、日本の名店の味を世界の人々にもお届けしたいです。」と語りました。

■ 冷凍王子・西川 剛史氏×商品調達責任者 朝倉 宏二によるパネルディスカッション



パネルディスカッションでは「冷凍市場」「ラクリッチのこだわりポイント」「おすすめ料理のご紹介」「ラクリッチをお楽しみいただくシーン」4つのテーマでじっくりと語り合いました。

テーマ①：商品開発について

西川氏「3年前からのコロナ禍を経て、自宅で美味しい冷食は再注目され、冷食市場が伸びています。」「ラクリッチは、冷凍グルメの魅力である簡単・便利・ラクできるといった特徴に、高級・シェフ顔向け・リッチの要素が加わったサービスです。」

テーマ②：ラクリッチこだわりポイント

西川氏「こだわりの商品×サービス設計の2軸で考え、その中でも“セレンディピティ” = 思いがけない偶然が呼ぶ幸せ、といった言葉があるように、美味しいだけでなく驚きを感じて欲しい、という思いを込めています。」

朝倉氏「(RISTORANTE HONDA)との商品開発の際にはシェフのこだわりが強く、数え切れないくらい試行錯誤し、一つの商品を作るのに多大な時間がかかるのをしみじみと感じました。」



テーマ③：おすすめ料理のご紹介

朝倉からは「(西洋銀座)の黒毛和牛のビーフシチュー」「(おかず本舗 佃浅)茄子煮びたし」の2品を紹介しました。茄子の煮びたしについては「100年以上の老舗が作り出す、出汁(ダシ)が非常に美味しく、OLさんからの支持も得ている商品のため、一見地味なお料理だとは思いますが是非、お召し上がりいただきたいです。」とコメントしました。

また、西川氏からは「(RISTORANTE HONDA)ポルチーニとエリンギのクリームソース・ニョッキをご紹介いただきました。「モチモチしたニョッキとじゃがいもの優しい味わい、それに濃厚なポルチーニの旨味を凝縮した商品であり、本格的なイタリアンレストランの味わいをお家で楽しめる点に特に感動しました。」とお話いただきました。

テーマ④：ラクリッチを楽しんでいただきたいシーン

「食卓のシーンに応じて日常のお料理にプラス一品、お忙しい時にもご利用いただきたいです。最近ではご家族と一緒に食事を囲むシーンも少なくなっているため、各自冷蔵庫から取り出し、ちょっと贅沢な一時を過ごしたい時にも使っていただきたいですね。」と朝倉氏はコメント。

また、西川氏からは「普段使いはもちろん、食べると幸せになるお料理ですので、金曜や土曜の夜、楽しんで贅沢にリッチに過ごしたい時に自分へのご褒美としても是非使っていただきたいです。」とお話いただきました。

■発表会の様子



■「ラクリッチ」とは



老舗百貨店を代表する食通のバイヤーが厳選した、冷凍グルメ宅配のサブスクリプションサービス。「目利きバイヤーのネットワーク力」を活かすことで、全国から25ブランドを厳選し、いつでもデパ地下クオリティの“贅沢なグルメ”をお家で楽しむことができます。今後も、よりバラエティ豊かなブランド・商品のラインアップ展開を目指しています。

URL : <https://raku-rich.daimaru-matsuzakaya.jp/>

- ・価格の異なる3つのコースをご用意（6,500円/9,000円/12,000円 税・送料込み）。
- ・選択したコースの内容に従って毎月商品セットをお客様に配送。メニューは毎月異なります。（※4カ月目以降は一部重複もあり）
- ・商品に合わせた温め方で、バイヤーおすすめの味をご自宅で手軽にお楽しみいただけます。

「ラクリッチ」の詳細について

URL : <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001884.000025003.html>