

佐賀餃子ぜん

急速冷凍庫の導入により冷凍餃子の生産性を向上、
調理器具の保全・清掃作業の負担を軽減

テイクアウト需要の拡大に向け餃子の冷凍時間を短縮
1日の生産数量が増え、作業の安全性が高まった!

1 従来の課題

Task

コロナ禍で店舗への来店者が減る中、冷凍餃子のインターネット販売、非対面方式の無人販売を充実させ、店舗での飲食以外の売上げ増大を図るため今回の取組に着手しました。



店舗外観

従来、餃子を冷凍させるのは業務用冷蔵庫を使用していたものの凍った状態を維持する機能だけで、急速冷凍の機能がありませんでした。そこで、急速冷凍庫(ショックフリーザー)を導入し、餃子を急速冷凍(30分で冷凍)することで供給力を確保し、無人販売で展開できるようにしたいと考えました。

従来の冷凍庫での冷凍過程は、ゆっくりと時間をかけて冷凍されるため品質が良くありませんでした。餃子は具を皮で包みすぐ焼くと皮に水分が移らないので、生で焼くのが一番ですが、急速冷凍することで皮に水分が移ることなく、餃子の皮のカリッ、サクッとした食感が高まるなど味が良くなるという利点もあります。

2 取組概要

Approach

急速冷凍庫を導入、餃子の冷凍時間を短縮させ供給量を高めるため取組に着手。急速冷凍庫の導入後は、新型コロナウイルス

感染症に対する行動様式の変化にも対応するため、インターネット通販と非対面方式の販売を充実させ、店舗内飲食以外の売上確保に努めました。

また、あらかじめ加熱調理した餃子を急速冷凍し、家庭のレンジで解凍するだけで食べることのできる新商品など、利用者にとっても利便性のある商品の販売にも取り組みました。



急速冷凍庫



冷凍餃子

3 実施効果

Effect

急速冷凍庫の導入により、1日に生産できる冷凍餃子の数量が従来と比べ2倍に増えました。

また、従来の冷凍庫で餃子を冷やすと、餃子の水分が漏れ出て打ち粉と水分が固まってしまう、餃子をのせているアルミ製バットに堅くこびりついて、清掃作業に手間と力が必要でした。やり方を間違えると怪我をすることもありましたが、急速冷凍であれば水分が飛ばないので、バットの清掃作業の手間を省くことができ作業負担の大幅な軽減につながりました。同時に、無人販売の餃子の売り残しを抑えるため、売れ行きに応じて小刻みに製造し、急速冷凍するという活用方法も生まれました。(従来の冷凍庫は完全冷凍まで7時間ほどかかり、そ

COMPANY PROFILE

- 業 種 飲食店
- 事業内容 飲食店の運営及び食品の販売(餃子)
- 創 業 1987年
- 代 表 者 代表 吉田 隆太
- 所 在 地 川崎市宮前区有馬1-1-25モチダパークマンション1F
- 従業員数 2名

<https://www.gyoza-zen.jp/>


のような補充方法には対応できなかった。)

無人販売は利益が高く、またコロナ禍で来店したくてもできないお客様向けに、生産した冷凍餃子を無人販売に振り



直売所

分けることを優先。急速冷凍庫の導入などにより、冷凍餃子の店頭販売数を約4.5倍に増やすことができ新しいお客様の層も広がりました。

急速冷凍庫導入による効果

冷凍餃子の生産増加数
(導入後) 600個/日

冷凍餃子の店頭販売増加数
(導入後) 2,890個/月

※新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けていない
同月と比較した

成功の決め手・秘訣

導入した急速冷凍庫は従来使っていた厨房機器と同じメーカーで導入がスムーズであった点。
事業実施と同時に新しい取組として冷凍餃子の無人販売を開始し、この販売が大変好調であり、急速冷凍庫を使用することで生産量を大幅に増やせた点。

社員の声

従来は餃子をのせているホテルパンの掃除に労力と時間を割かれていましたが、急速冷蔵であれば水分がこびりつかない分、清掃作業の負担が軽減され、安全に作業することができるようになりました。

今後の展開

現在は、餃子を包む作業を手作業で行っているため、今後は製造量を増やしていくことが課題です。包む作業の機械化も検討しましたが、手作りの皮が最も味がよく、そこにこだわっているため、需要増に応じて人を増やして対応していく予定です。

また、焼き餃子だけでなく水餃子などメニューの多角化も図っていきたいと考えています。

一方で、冷凍業務だけを専門とする営業スタイルも検討しており、他に小さい店舗をかまえて、無人販売専門の店を出したいと思っています。



ひらめきポイント・経営者の気づき

今回の取組で、冷凍餃子の生産性を向上させることができ、同時に餃子をのせているアルミ製バットの清掃作業をなくし、従業員の負担を減らすこともできました。
コロナ禍に対応した無人販売向けの供給力を増したことで、この売れ行きが好調になり、かつ従来来店しなかった方にリーチでき新規の顧客開拓にもつながっています。
今後は無人販売の取組をさらに強化し、地域の方々の様々なニーズへの対応と売上の拡大を図っていきたいと考えています。

また、すでに取組を始めているインターネット販売および新商品の販売などにも、引き続き取り組んで参ります。

代表 吉田 隆太

