

シリーズ
SERIES

外食産業レポートNo.100

『大井美明 小島美希で店を活性化する』

～『大局着眼小局着手で店を活性化する』～

フードビジネスコンサルタント
永嶋万州彦

『OLD&NEWで商品を更生させる』(5)

今回もOLD&NEWの考え方内、ランチメニューをNEWな考え方で活性化させる続きます。もう丸9年以上続いているTVのヒット番組があります。NHKの「サラメシ」です。働く人達が、ランチにどのような様な食事を取っているかを、突撃的にインタビューするという内容が受けてヒットしました。「ああ、あの番組か」とTVを見たことがある方も大勢いらっしゃると思います。でもそれを、フードサービスを営む側から見ると大変参考になる内容が多いのです。

1. お弁当派に学ぶ、ランチメニューのヒント

- 性別、年代別に限らず、お弁当派にはある共通点がある事に気づきます。それは、
- (1) お弁当派は「ごはん族」が圧倒的に多い事、サンドイッチは女性の一部にしか見られません。
 - (2) 容器はごはんとおかずが一緒に入った一体型とごはんとおかずを別々にした分離型がほぼ半数ずつで、健康志向で近年は量が少なくても一体型が増えてきています。
 - (3) おかずの中で最も多く登場するのは「玉子焼き」「ソーセージ」「鶏のから揚げ」「昨日の夜ごはんの残り」が主菜です。これに「プチトマト、ブロッコリー」が色を添えます。
 - (4) ライスはただのライスではなく、「ふりかけ」「のり」「ゴマ」を添えてメッセージを伝えています。
 - (5) お弁当派が求めているのは「冷めても美味しい」です。

この（１）～（５）の要素を全て盛り込んだランチメニューがあります。それは、前回にも紹介した「松花堂弁当」です。食材の量を豊富にしたのが「幕の内弁当」です。やはりこの弁当は、多くの人達に支持されています。しかし、実際にこのお弁当をカフェ、喫茶店で出す店は年々少なくなっています。その理由は、食材がマンネリ化し、手間もかかる割に価格を上げられないと思われているのです。しかし本当にそうでしょうか。マンネリ化しているのは食材、調理方法に改善と工夫がないからだと思います。揚げ物一つ見ても、単価の安いコロッケ、肉の品質、量についてそれ以上求めない。豚カツ、メンチカツ、スコッチエッグ等、この一品でも「重点豪華食材」を選んで、このお弁当に入れたら、お弁当派やコンビニエンスストアのお弁当に勝てると思います。７００円から８５０円という価格設定でなく思い切って１０００円（コーヒー等ドリンク付、税込）とし、コストも最大３８％まで考えたら一品当たりの粗利益高を増やすことができます。容器も今までの松花堂弁当スタイルの容器でなく「引き出し式」（花見弁当によく使われる）や２枚のプレートで上下に盛り付けられるハイティー型の容器も付加価値を高められます。盛り入れる食材は最低８品（サラダ含む）以上ならヒット商品になります。この弁当型、８つあったキーワードの内（３）の個食（多種類の食材を少しずつ食べる）と（７）のオーバー１０００円の商品、ターゲットは（１）と（２）の働く女性、５０歳以上の男性の４つのキーワードを組み込みます。

2. 外食派に学ぶランチメニューのヒント

お弁当の対極が外食派で、この外食派をいかに取り込むかが、外食産業の重要テーマなのです。「サラメシ」のインタビューでも働く人が同じ店を続けて利用するケースはかなり稀です。働く人がランチで利用できる行動範囲は徒歩で最大半径300m、車で半径1kmです。こんな狭い範囲で、週5日も店を探し選んでいるのです。オフィス内で働く人がこれですから、違う街にいった店を探さなければならぬ人はもっと大変なのです。ですからこうした人達はかならず「店のリスト」を持っています。一月に一回、いや年に一回行く場合でも、いきなれた店が必要なのです。一回行ってもつかりする様な経験をしたいくはないのです。こうした外食派の人達に應える為には「店の看板メニュー」は絶対が必要なのです。この外食派が出せる価格の上限は1300円(税込)で、勿論、コーヒーや他のドリンクもフリーで飲める事は必須です。この上限1300円なら得意先との商談や軽い接待に使えるからです。あるカフェでは看板メニューの開発に長く苦しんできました。狭いキッチンでは出せるメニューは限られます。そこで、経営者は一つの器で全てのランチメニューを提供する事を思いつきました。それは「スープ生パスタ」のバリエーションをフタ付の鉄鍋で提供する方でした。ゆで上げた生パスタはアルミのパンで炒めても時間が立つと食感が損なわれてしまいます。2.2mmの太さの生パスタをスープ状のソースに入れフィリングと一緒に煮込みました。提供するまでの間は、バケットとサラダが自由に採れる「バー」を設けました。コーヒーもこのバーから提供されます。しかもコーヒー、アイスコーヒーは別に持ち帰り容器が置いてあり、店内だけでなく2杯目以上はテイクアウトができるのです。価格は950円から1300円、コンビニエンスストアの弁当、フードとは一線を画す商品政策が実現できました。多い人は週二回、多くは週一回の利用になり、うれしい事にボリュームがある為40%が男性客です。この店のキーワードは、ターゲット(1)の働く女性(2)の50歳以上の男性、(4)のチョイス(フリーに選べる)、(5)の健康、(6)のオーバー1000円の商品、(7)フリードリンクから構成されています。

フードビジネスコンサルタント。㈱ドールコーヒー入社後、FCチェーン本部長、同社常務取締役を歴任。
1986年に永嶋事務所を設立。数多くの繁盛店・人気カフェを指導。著書に「繁盛するカフェ成功開店法」「人気のカフェをつくる本」(ともに旭屋出版)

Delicious in Spring
桜と苺の季節がやってきました!!
販売期間：2020年2月初頭～2020年4月下旬

販売期間：2020年2月初頭～2020年4月下旬

彩り鮮やかになるピンクと赤色の季節がやってきました。春を知らせる香りや甘い味わいで、季節感あふれるメニューを展開してみませんか？

いつものレシピにちょっと加えるだけ！のせるだけ！

掛けるだけ！春限定のオリジナルメニューを！！

ルビーチョコレートラテ

ルビーチョコレート&ストロベリー
シェイク

マリンフード (350g×10個)
巻ける
パンケーキ2枚入
(60g×2枚) **120円**

ミックスフルーツサンド

しらたまぜんざいサンド

キャラメルナッツとバナナ

ルビーチョコレート
ドリンク500g 360円

ダーク、ミルク、ホワイトに続く、今までにない「色」と「味」の新しいチョコレート。美しいルビー色とフルーティな味わい、フレッシュな酸味が特徴。

スカーフード (1215251)

冷凍

■調理方法 **強く巻く場合は電子レンジで加熱してください**
 <電子レンジ> パンケーキを袋から出し、お皿に重ならないように並べ加熱してください。オート(自動)ボタンは使わないでください
 ・冷凍のまま調理する場合:500W~600Wで約40秒
 ・解凍してから調理する場合:500W~600Wで約20秒

■ご注意
解凍が不十分な場合や長時間冷蔵保存を行った場合、また過度に巻いた場合にひびが生じたり折れてしまう可能性があります。

モンブラン絞りホイップ
ストロベリー600ml

380円

パフェメニューなど使い方のバリエーションが広がります。

山眞産業 (571001)

少量パック

Wサクラランチ30g

山眞産業 (1255510)

冷蔵

Wサクラソース 500g

山眞産業 (555210)

桜あん 1kg

wサク・プラスをフリーズドライ
加工しクランチ状にしました。

790円

桜花と桜葉のW配合で、桜の味
香り・色を表現したソース。
パフェ、ドリンクなどのカフェ
メニューに最適です。

桜葉ミンチを練りこみ、香り豊かな餡に仕上げました。桜あんトーストやあんみつ、パフェ等に

(開封後要冷蔵)

830円

山眞産業 (1255500) 冷蔵

Wサクラ・プラス 500g

山眞産業 (571020)

少量
パック

桜葉パウダー 30g

山眞産業 (571010)

少量パック

桜花蜜漬 (シロップ入)
100g (約25~30花入)

桜花と桜葉のW配合のペースト。
これひとつで桜の味・香り・色が
つけられます。

2,460円

桜葉塩漬けの独特な芳香をそのまま閉じ込めて粉末にしました。

花軸を切った桜花漬を、塩抜きしてから糖蜜液に漬け込みました。桜花漬独特の色・香りが生きています。

550円