

# 新中食の達人に聞く

成田惣菜研究所  
代表 成田廣文氏による  
本紙オリジナルのコラム



## 第七回 個食から多人数用 売上↑単価×数量 単価アップは上質と量目

### 多人数用が売れる夏休み

夏休みシーズンになるとあちこちで人口の大移動が始まる。特に行楽地、帰省地では人口増になり、普段の食シーンとは一変してくるのだ。地域性はあがるが、普段個食対応優先の惣菜売場でも多人数用の商品の売れ行きが良くなり、売上にも大きく貢献するのである。

多人数用と言っても、親子でランチとして小さなお子さんと二人なら一・五人前、高齢者ご夫婦で二人前弱、家族四人分でも食費軽減で三人前程度、サークル活動や帰省世帯では四人前以上になる。

詰め合わせ内容の嗜好も様々で、まずはご馳走としての上にぎり寿司、若い方の集まり



▲メニュー提案その②冷製サラダセット



▲メニュー提案その①おうちで中華セット

なら揚げ物・中華主体のボリューム感、女性向けなら夏野菜をたっぷり使ったサラダ類のあつさりとした組合せ、子供さんが多い場合は焼きそばなどの麺類・スナックやおにぎりなどの主食系も喜ばれる。冷たいビール用に焼鳥などのおつまみセットも欲しい。

年末商戦と同じで、売上げくりは単価×数量なのであるから、お客様のニーズに合わせて多人数分、単価アップの商品で業績を伸ばしたい。スーパーでは旧盆などの特定日だけオードブルなどの品揃えをしているが、平日の夕方対応のメニュー提案、週末、歳時日、夏休みなどの特定期間などは多人数分の商品づくりで売場を活気づけたい。

天ぷらセットは暑くなればなるほど売れ行き好調で、量目も二人前から五人前位は欲しい。天ぷらセットがあつてフライセットがないのも不自然なのでチャレンジしたい。中華セットは平日と週末では中身を換え単価アップを図りたい。お子さんの大好きなえびフライ、ハンバーグ入り洋食セット。ピ



▲メニュー提案その③夏だから冷やし麺セット

ザなども普段は八分の一カットに對してこの時期になると丸ごと一枚。お寿司もにぎり寿司だけに留まらず、巻寿司・いなり、手巻き寿司、押し寿司なども加えてファミリー向けに。又ちらし寿司も取り分けサイズでボリューム感を出したい。花火を見ながらの宴席におつまみとして居酒屋セットなども売り込みたい。車での移動にはおにぎりを含め、手づかみで食べやすいおかずの組合せで提案したい。

### 量より質で単価アップを

一人での食事の時は比較的質素にしている方も多いと思うが、誰かと一緒に食事をするとなると、多少財布の紐も緩むようだ。帰省地では街中から来られるこのことお客様扱い、少しでもおいしいものを、と言う気持ちは拭えない。多人数だからと人数分のボリューム感だけに偏らず、多少量目が少なくなっても、おいしいものが少しずつあれば満足感は得られ、ご馳走として単価も上げやすいのである。この時期だからこそ、一・五人前からの多人数用としてのメニュー提案をしっかりと行い、単価アップで売上が伸びることを期待したい。

【食べたいけれど作るのに面倒なメニューは何ですか？ベスト10】

今回	前回	前々回	回答メニュー	回答数
1	1	1	酢豚	114
2	2	4	餃子	82
3	3	8	コロッケ	81
4	5	2	グラタン	75
5	6	3	天ぷら	70
6	4	5	ハンバーグ	70
7	7	6	ロールキャベツ	49
8	12	7	豚角煮	41
9	8	16	カレーライス	32
10	20	15	鶏唐揚	31

▶成田惣菜研究所独自のアンケート集計 ※一人二回答まで 平成二十年六月集計

この時期は気温が上昇する中で、店内での商品鮮度管理はより以上にしっかりと行うこと。そしてお客様にお渡する商品にも容器の上からでも保冷剤の使用と消費期限(時

間を含む)は明確に表示すること。持ち帰りやすさ、食べやすさ、そしてご家庭で冷蔵庫などに一時ストックのしやすさなど、惣菜づくりの基本である気遣いをいつも以上に徹底したい。

### 成田廣文氏プロフィール

実家の鮮魚店を食品スーパーに業態変更し、利益確保の手段として惣菜を強化する。  
1994年成田惣菜研究所を設立。  
現場指導、研修、情報誌発行を柱に、実務型コンサルタントとして、1000社以上の指導実績。  
現在、成田惣菜ユニバーシティ開講中。  
お申し込み、お問い合わせは、成田惣菜研究所  
TEL 03-3917-1935