

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



第八回 歳末商戦に向けてのストーリー

実績のあった内容を生かす

少々気が早いですが八月の旧盆商戦が終わったなら歳末商戦に向けて早々に準備をすすめたい。七月の丑の日、八月の旧盆商戦を拝見しても、ある程度の期間前もつての準備、そしてストーリー、次につながるチャレンジが売場に反映されている店舗は、結果的に良い業績を残しているのである。

七月丑の日一週間くらい前にもかかわらず、丑の日を向かえようとしている売場は少ない。八月の旧盆期間にオードブルが売れるにもかかわらず、八月に入ってもオードブルの売場はないのがほとんどの現状なのである。脱フライヤーと称して揚げ物以外の詰め合わせを拡販しようとしても、普段の計画、週末の品揃えで前もつて

チャレンジ、工夫せずに売れるはずがないのである。

八月の旧盆期間のオードブルで実績のあった価格帯、内容はほとんどそのまま運動会や、行楽、七五三、忘年会用、クリスマス、年末年始用としても通用するのである。にぎり寿司は秋から冬に向かって、それなりに素材のバリエーションも増え、より高単価の商品づくりにお客様の期待は集まるのである。

丑の日のうなぎちらし1P二千九百八十円、限定うなぎ重1P千九百八十円、夏の天ぷら祭りに1P千五百八十円の海鮮天ぷら盛合せ、旧盆期間に1P千五百八十円のローストビーフサラダ、期間限定で幕の内ご膳として千円のお弁当、これは百貨店の売場の話ではない。まだまだ例外と思われるが、実行力のある地域スーパーが当たり前にチャレンジしていることで、年を重ねるごとにその業績は全体の売上を大きく押し上げるのである。

普段日は個食対応、よりリーズナブルには当たり前の話であるが、結果的に高単価商品(量目、グレードを考慮)を購入

されるお客様に支持される商品づくりを歳末に向けて週末だけでもチャレンジして行きたい。

これから始める歳末商戦対策

残暑はあるものの、八月の旧盆過ぎれば秋らしくなるのである。魚介類では新さんまを始め、野菜類では、新さつまいも、新さといも、そして早いところでは新米が出回るのである。九月中旬あたりまでに売り場、商品ともに秋らしく衣替えること。ご年配の間では「初物を食べると長生きする」と言われ続けているが、敬老の日に向けてその辺の素材、調理方法を踏まえた品揃え商品づくりを吟味したい。

十月に入れば気候も良くなり、運動会や行楽の時期を向かえる。若年層向けには箸を使わずに手で食べられるフィンガーフーズなどの品揃えにもチャレンジしたい。

十一月の七五三、男の子と女の子のお祝いなのである。男女と言えは一般的に当然嗜好やサイズなども違い、少子化傾向であるがこそ、この辺もお子さん主体のクリスマスなどの歳時提案として工夫していかなければならぬ。

十二月クリスマスや歳末当日の業績は相変わらず上向き傾向だが、それ以外は極端に落ち込み、十二月トータルで見ると業績が低迷している店も少なくない。クリスマス直後の

比較的時間な時期、手づくりお弁当フェアにチャレンジする店が増え好成績を残しているが、自力のミニイベントは数をこなせば業績に大きく貢献出来るのである。九月からの三連休あたりはその一つのくりとしたい。

【ご年配の方が好きな、好きだと思うメニュー】

今回	前回	前々回	回答メニュー	回答数
1	1	1	煮物	314
2	5	3	煮魚	158
3	8	5	焼き魚	128
4	3	8	刺身	97
5	2	2	漬物	72
6	15	-	まんじゅう	67
7	4	4	魚料理	62
8	9	18	寿司	51
9	-	-	せんべい	51
10	-	-	羊羹	48

▲成田惣菜研究所独自のアンケート集計
※一人一回限りで、2007年10月集計

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

八月の旧盆終われば、次にオードブルを作るのは十二月、では業績の先は見えている。上手にオードブルが作れない、年末までの週末は九月からでも十回以上もあるのだ。おせち料理に力を入れたいなら、敬老の日にお客様に喜んで頂ける商品づくりがスタートなのである。



▲メニュー提案その①お祝い御膳



▲メニュー提案その②秋づくし弁当



▲メニュー提案その③秋のお煮しめ