

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



第十三回 お客様の惣菜ニーズはまだまだ高い。お客様に妥協させない惣菜づくりを。

平日、週末、ハレの日で変化をつけることから始める

新年早々に年末年始の営業実績の報告が入ってくる。マスコミ関係では新年から相変わらず連日暗いニュースが多いように感じるが、食べることは生活の基盤、こと惣菜については比較的明るいニュースが飛び込んできたように感じる。当研究所の情報誌の原稿をはじめ、年末年始は新年、新年度に向けての執筆に追われる二〇〇九年のスタートである。

普段の食生活が益々個食に進む中、年末年始を含めハレの日位はと、家族、親戚、親しい仲間が集まり、団欒の惣菜ニーズは高い。余程のことがない限り今年も歳時日の業績は期待出来そうだ。二月三日の節分も、景気が思わしくない



▲メニュー提案その2「春野菜炊合せ」



▲メニュー提案その1「春野菜サラダ」



▲メニュー提案その3「春野菜天ぷら」

時ほど縁起物は注目されるので期待したい。

生活環境の厳しい中でも生活基盤である食費が極端に落ち込んだ話はあまり耳にしたことがないが、昨年のハレの日の消費支出を考慮すると、今年には特に平日の対応をしっかりと行わなければ結果的に全体の業績に貢献しにくい。

最近の惣菜売場を拝見すると、商品力はかなり付いてきたものの、いつのまにか毎日が週末、ハレの日としてご馳走メニューを多く感じる。特にそれぞれのお店の売れ筋上位アイテムを平日、週末、ハレの日で変化をつけることから始め、製造計画、量目設定、販売方法を考慮した対応が必要になる。

売れ筋アイテムであれば五段階の量目は欲しい

比較のお客様が多い日は、欠品しないことが最優先されるが、平日ともなると客足は鈍る。出来たて、作りたては究極の鮮度管理なのであるから、まず売れ筋アイテムのごまめな製造を心がけたい。開店時、

【惣菜取扱店に今後特に希望することは何ですか? ベスト10】
※自由記入

No.	回答
1	値段をもう少し下げて欲しい
2	安全性に気を配って(無農薬野菜など)
3	健康に良いものを
4	添加物を入れないでほしい
5	レシピの表示(食べ方のアドバイス)
6	基本は味です。おいしいものを
7	衛生面が気になる(店内や調理中など)
8	家では中々作れないものをおいてほしい
9	材料(原産地・油の種類)を表示してほしい
10	種類を豊富にしてほしい

【惣菜取扱店に今後販売して欲しいメニューは何ですか? ベスト10】

No.	回答メニュー
1	サラダ
2	グラタン
3	惣菜
4	煮物
5	野菜料理
6	アレルギーメニュー
7	カレー
8	フライ
9	コロッケ
10	弁当

平成18年10月集計データ

ランチタイム、夕方のピークタイムに売れ筋アイテムの出来立感が伝わらないようでは先に進まない。

量目設定も売れ筋アイテムであれば五段階の量目は欲しい。平日は特小、小、中サイズ。週末は小、中、大。ハレの日は中、大、特大サイズと言った量目での品揃えを優先させたい。

販売方法にしても、いつもはバック販売主体のアイテムを時間帯を限ってバラ売り販売をしたり、売れ筋アイテムを使ってのバリエーションアイテムでイベント性を持たせたりと知恵を絞りたい。

価格面においても、安易に口入率の多い平日なら、はじめからリーズナブルに対応したい。値入率にしても平日、週末、



▲メニュー提案その4「仲良しちらし寿司」

ハレの日と多少の格差があっても抵抗なく売れていくのである。

ハレの日の売場は比較的何処のお店もボリューム感と楽しさがある。平日でも自力でミニイベントを実施し、お客様に楽しんで頂ける売場づくりを心が

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

今年2月10日 ユニバーシティ名古屋校開校

けたい。縁起物でハッピーセール、立春大吉祭り、梅味祭り、バレンタイン仲良しフェア、全国ちらし寿司大会、早春お弁当祭り、早春天ぷら祭り、風邪予防にスタミナセール、もうすぐひな祭セールなどの開催も季節感があり楽しいイベントになる。