



# 新 中食の達人に聞く

Side dish  
study  
column

## ご予約弁当、オードブルで活路

週末や歳時日などを拝見しても、この所ご予約弁当やオードブルの注文が地域のお店の業績に大きく貢献している。地域差は多少あるが、日頃惣菜部門の評判の良いお店では、年間を通して売上構成比20%を超える所も少なくない。街中でも10%前後、地域によっては30%を超える潜在ニーズもあるようだ。

いずれの地域も相変わらず新規の店があり、客数を維持していくことは益々厳しい状況にある。事業としては微増でも売上増を試みなければ企業の存続は難しくなる。惣菜としては単価の高いオードブル、お申込のお客様一人でたくさんのお弁当を注文して下さるは大変ありがたい。

ご予約弁当の内容も様々で、お子さん向けに小さなおにぎりや鶏唐揚げ・ソーセージ・玉子焼などで低価格だが、安心安全が最も優先される内容でなければならない。県外との交流が盛んなスポーツ関連のお弁当はボリュームが優先され、おかずの種類は少な目で、ご飯はたっぷり盛り込みたい。女子会向けには一口サイズのおかずの種類を多く、主食系は少なく、デザート系は必ず添えたい。おつまみとしてのお弁当のニーズは会合で良く使われ、お刺身などの要望も多く比較的単価は高い。行業など旅先で食べるお弁当は主食を含め、食べやすいおかずの形状を優先しなければならない。ご予約時、予算を含め出来る限りの要望に応える配慮が欲しい。日頃のお弁当作り同様に、季節の食材は最優

先で盛付けたい。

おかずの割合せとしてのオードブルの要望も多様化している。会食されるお客様の層により、焼き魚や煮物など和惣菜を組込んだもの、ローストビーフを始めとする肉惣菜を優先したもの、えびチリソースメインの中華惣菜、最近ではカットフルーツやサンドイッチのオードブルを注文されるお客様も多い。価格的なこともあり、フライドチキンにナゲットなどのチキンセットは週末・歳時日に欠かせないアイテムになっているようだ。

バーベキューには、生の焼肉セットに魚介類のセット、カット野菜の盛合せと白おにぎり、缶ビールを含めた飲み物を加えたら、4人前としても結構な単価になる。お寿司には茶碗蒸しの組合せも欲しい。クリスマスだけのお菓子の割合せだが、お子さんの歳時日には常時欲しい。年末のおせち料理、この所一人前ずつセットされたお雑煮のご予約も増えている。ご年配のお客様の集まりにはおはぎや大福などの甘いものの割合せ、日々のお誕生日向けにはケーキのご予約も随時欲しい。和惣

菜の割合せには季節のご飯やお菓子の割合せ、中華オードブルにはチャーハンや杏仁豆腐などのシェアメニューがなければ軌立にはならないのだ。

それぞれのイベントに沿ったアイテム提案で、会食がより華やかになるよう、スーパーでは惣菜部門だけでなく、生鮮部門他全部門での対応でパフォーマンスアップが欲しい。結果的には大きな大きな客単価につながるのである。

一昔前の仕出し屋さんビジネスとして捉えるのではなく、日頃来店されるお客様の食生活の応援、特に週末・歳時日をきっかけに盛り上げていきたいものである。個食化が益々進行する中、多人数で食事をすることは大変結構なことであり、何よりも楽しくおいしく食べられることに間違いないようだ。

デパ地下、料理屋、レストラン、コンビニエンスストア、惣菜専門店、この部分での競合も計り知れないが、日頃買っている慣れている、食べ慣れているお店との信頼関係で、地域スーパーには大きく期待したい。

予約を受け付けているサービスカウンターの様子

