

# 人が集まる店 人が育つ会社

深刻度増す人手不足とその対策

新日本スーパーマーケット協会「第8回ベスト店長大賞」

人を育て店を伸ばす

達人の店舗運営

目指せリピーター増

お客様まと

もっと会話をしよう!

「軽減税率」の本質

廃棄食品不正横流し事件の教訓

飛び石 G W 「家でごちそう」のストライク商品

名物商品でストアロイヤルティを高める  
阪食ほか

今月のメニュー  
ケーキのような洋風ちらし寿司



# 惣菜

Delicatessen

子供と楽しむオードブル、スナックニーズが高まる季節のサラダも彩り良く

成田惣菜研究所 成田廣文

## オードブル 1580円

盆暮れ以外は1人前500円前後を目安にすると買いたい。特に子供・若年層メニューのときはボリューム感優先で、重量と価格のバランスが大事。1g2円前後が目安、2人前なら2個ずつ、3人前なら3個ずつと、ミニトマトを含めバーツの数をそろえると見栄えが良い。



## サラダセット 980円

サラダのニーズが高まる時季、色々ボリュームをつけて彩り良く盛り付けたい。丸玉のボテサラダの他、おいしいものを少しずつ詰め合わせの基本。ローストビーフなど肉系を入れると単価を上げやすい。この時季、カットフルーツなどを入れてもよい。イベント日、各コーナーに2、3人前の詰め合わせを置くと売場が華やかに見える。



## スナックセット 980円

普段の週末にもよく売れるアイテムで、見栄えの割に低価格で対応が可能。お好み焼き・たこ焼き・焼きそばだけのよくぱりセット、おにぎり・サンドイッチ・勘六などの盛り合わせも同レベルで人気。どちらかと言うと平常日は単品で点数を稼ぎ、イベント日は単価を優先させた戦略を探りたい。



## チキンセット 1380円

全てのイベント日に品揃えしたいアイテム。クリスマス用のパール容器を含め量目で価格増減。子供にとってはこれもごちそう。揚げ物系が多いが、ロースト系のニーズも高いので組み合わせたい。コーン、アスパラガス、赤パプリカなど季節食材で彩ると見栄えが良くなる。



## ファミリー寿司 1580円

のり巻きを少なめに、サラダ手巻き、うら巻き、卵巻き、ちらし寿司、手まり寿司と彩りの良い寿司の詰め合わせは子供に喜ばれる。イベント日は握り寿司を除けば、比較的おかずの詰め合わせが多くなるので、お腹を空かせた子供向けの主食になるアイテムは充実させたい。



## 中華オードブル 1580円

平日にはなかなか売りにくくなってしまった中華だが、その分、イベント日のニーズは高くなる。エビチリをメインに、季節野菜を彩り良くたっぷりと入れると購買意欲が増す。写真は3人前だが、平日のケ方には1人前、週末には2人前など、安価な飲茶を含め價格でコントロールしたい。



# 「家でごちそう」のストライク商品

## シーフードサラダ 580円

フレッシュサラダは見栄えの彩りが大切。全てアウト対応のサラダアイテムが多いが、食卓にそのまま出してよいような手作り感のあるものが欲しい。鮮度の良い魚介類で刺身、握り寿司、サラダとあらゆる食シーンにハイレベルで対応したい。



## ステーキサラダ 780円

季節柄サラダをメインディッシュに。サイコロステーキ、豚しようが焼き、ローストチキンなどの肉系とフレッシュ野菜の組み合わせ。ベビーリーフは使い勝手が良いので活用したい。ガーリックトーストなど添えれば、ちょっとリッチなランチとなる。



## 季節ご膳 780円

おつまみご膳としてイベント日にチャレンジし、普段の夕方、週末の米飯アイテムにつなげたい。今回はうなぎご膳を入れているが、ご飯物のバリエーションで購買層を広げる。女性向けにはかしわ餅などのデザート物を入れると喜ばれる。



## 冷製オードブル 980円

チャレンジはするものの売りにくいアイテムの一つだが、ちょっとおしゃれなメニューとしてイベント日には根気よく品揃えしたい。洋風おかずの一つ一つをさらにレベルアップし、連休明けの母の日につなげたい。



## POP例① 親子 DE ランチ

家族みんなでよく食べるメニューは

\* 1人1回答

2015年3月集計

今回	前回	前々回	回答メニュー	回答数
1	2	1	鯛	147
2	1	2	カレー	123
3	3	3	焼肉	107
4	10	7	寿司	61
5	4	5	すき焼き	54
6	7	4	お好み焼き	49
7	5	9	唐揚げ	43
8	6	6	ハンバーグ	32
9	8	11	おでん	24
10	11	14	手巻き寿司	20

## 親子 DE ランチ



## POP例② 子どもの日 わんぱく 食べ盛りメニュー



成田惣菜研究所によるアンケート