

他店情報 11月へ向けて

～ニュースレター番外編～ ～第26回～

<ニュースレターを発行するキッカケ>

マンスリーのニュースレターを発行して9年が経ちます。一番古いニュースレターを読み返すと発行するキッカケが書いてありました。それは「他店は何をしているの?」という質問からでした。他店の取組やメニューの価格。看板や幟のデザイン、営業時間などを知りたいという意見がありニュースレターを発行して各店の情報共有を図るのがキッカケでした。そこで今月は弊社の取引しているお店の動向を分析したいと思います。ハロウィンで盛り上がる10月の次は11月です。もうこの季節の焼物は売れます! 追い風の時期なので改めて中身のフィリングのご紹介よりも普段の業務の見直しの材料を提供したいと思います。基本的な当たり前のことも触れていくと思いますが何卒お付き合いください。

<利益をしっかりと確保する方法は「あんこ」で稼ぐ>

各店の売上構成比を調べてみました。調査方法は弊社から購入いただいた履歴から数字を基にしています。

■あんことカスタードのみのお店■

あんこ	78.10%
カスタード	21.90%
合計	100.00%

このお店は2種類のみの営業です。圧倒的にあんこが多いです。しっかりあんこを売ることによって利益を確保しています。

■あんことカスタードと+3番目のメニューのお店■

あんこ	67.83%
カスタード	31.29%
チョコレート	0.88%
合計	100.00%

このお店はチョコレートを採用しています。子供の層を取り込むお店ですがあんこが1番売れているのがよく分かります。

■たくさんの種類を展開しているお店■

あんこ	64.52%
カスタード	22.12%
チョコレート	9.22%
しろあん	5.53%
パンプキンクリーム	5.53%
チーズ	6.91%
合計	100.00%

このお店は年間通じて6種類を展開しています。それでも圧倒的にあんこが一番売れています。

これは構成比です。売上金額はまったく別の話ですが利益を確保するうえでは一番売れるメニューで勝負するのがセオリーです。10年近く前に流行った薄皮たい焼き「たい夢」のあんこの原価率は40%を超えていました。店舗の数が減っているのはそのあたりが要因だと思います。弊社のお客様の原価はここでは言えませんがそこまで高い原価で販売はしていません。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしいことがあればこちらにご記載ください。