

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種類のみのお店です。圧倒的にあんこが多いです。しっかりとあんこを売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一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。

他店情報 11月へ向けて

～ニュースレター番外編～ ～第27回～

<たい焼き、大判焼、今川焼、たこ焼きの中身の量について>

今週は中身のお話。お店に行くと各店舗で入れる中身の量がまちまちです。売価によって原価率は変わります。その入れる量について調べてみました。

<あんことクリームは同じ量ではない>

各オーナーさんと話すにあんことクリームを入れる量は変えているお店が多いことが分かりました。先週例に挙げた「たい夢」のあんこは70g。クリームは60g。これがマニュアルの量でした。国産の高いあんことバニラビーンズ入りのカスタードを入れて売価がその当時で130円～150円。これでは閉店してしまうお店が出てくると思います。

ではあんこはいったいどれくらい入れているのか？

たい焼店の場合	
50g	8.33%
60g	66.67%
70g	16.67%
90g	4.17%
100g	4.17%
合計	100.00%

大判・今川焼	
40g	27.59%
50g	55.17%
60g	17.24%
70g	0.00%
合計	100%

たい焼きと大判、今川では形が違うので入れる量には差が出てきます。また大判焼や今川焼の直径によりあんこの入る量も変わってきます。たい焼きで一番入れているお店が90g～100gでした。大判焼と今川焼では60gが一番多い量でした。あんこを入れる量が多いと今度は売り上げ構成比のあんこが飛びぬけて高くなります。あんこ8割、クリーム2割弱、残りのメニュー1割未満。こんな構成比になります。あんこで利益を稼ぐモデルができていると言えます。

ではクリームの量はどれくらいなのか？クリーム自体の体積があんこ比べて低いので同量を入れるのは意外と難しいのです。ただ、どのお店のあんこよりも少ないのが分かります。今回の数字を見てご自身のお店の量を確認するのはいかがでしょうか？

たい焼店の場合	
30g	1.64%
40g	26.55%
50g	63.58%
70g	8.23%
90g	0.00%
合計	100.00%

大判・今川焼	
30g	26.76%
40g	53.68%
50g	19.56%
70g	0.00%
合計	100.00%

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。

他店情報 11月へ向けて

～ニュースレター番外編～ ～第28回～

<第3のメニューは何？>

たい焼き、大判焼、今川焼の中身について今週は特集します。他のお店は何を入れているのか？売価はいくら偽っているのか？今週はあんこ、クリームの次に販売しているメニューをご紹介します。

<第3のメニューはかなりバラつきがあった>

ここで言う第3は「あんこクリームの次に売れている商品」を指します。また季節限定メニューは今回の対象外です。

チョコレート	23.81%
チーズ	28.57%
カスタード	9.52%
あんこ+クリーム	9.52%
しろあん	4.76%

やはりチョコとチーズは人気ですね！今回のチーズは固形とフィリングの両方をカウントしています。またチーズの味も塩味のあるタイプと甘さのあるタイプがあります。この2つの割合は9:1で塩味のあるチーズを採用しているお店圧倒的に多いのも今回の分析でわかりました。

チョコはお子様、チーズは男性客とターゲットもしっかり分かれているようです。

<第3のメニューにカスタード？>

第3のメニューにカスタードがあります。あんこの次にクリームではなく他のメニューが2番目に売れているお店があります。そのメニューは「豆乳あん」と「こしあん」です。

<豆乳あんとは？>

豆乳クリームとあんこを2つ入れるメニューです。

2つの中身を入れる手間はありますが豆乳クリーム自体の味に主張がないのであんこホイップクリームを合わせたような洋風な味になります。また「豆乳」という名前が女性を引き付けるようです。カスタードを超える人気商品だそうです。またこしあんが売れるお店ですが継続的に続けることで2番目に売れる商品になったそうです。「関東でこしあんは売れない」「あんこを2種類も在庫するのはリスクがある」「こしあんを食べる人が少ない」そんな否定的な言葉を聞きますが継続して販売することでこしあん好きを囲い込んだ結果になったと思います。

<あんクリとは？>

あんこクリームを2つ入れるメニューです。

普段使用しているあんこクリームを合わせるだけで1種類メニューが増やせます。あるお店では賄メニューとして作っていると聞いたことがありました。配達の際にいただいたのですが美味しかった記憶があります。そんなメニューを既に販売しているお店があったのです。それが3番目に売れるメニューになるとは・・・。スタンダードはチョコやチーズだけでなく各店舗いろいろなメニューを試しています。忙しくなる前に試作や試食をしてみたいかがでしょうか？

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。

他店情報 11月へ向けて

～ニュースレター番外編～ ～第29回～

<売価はいくら？>

先週書ききれなかったテーマがあったので今月最終週のニュースレターは「売価」です。他のお店の商品はいくらで販売しているのか？そこに迫ってみます。

<13年間の間に原材料が上がった>

私がこの会社に勤めるようになって13年が経過しました。その当時の鯛焼きは100円～130円が相場でした。大判焼、今川焼も100円前後。そしてこの13年間にミックス粉、あんこ、クリーム、チーズなど値上げがありました。その原材料の値上げ率は20%～30%。それに比例してお店の価格も値上げをしてきました。今の鯛焼き、大判焼、たこ焼の価格設定は以下の通りです。

たい焼の価格	
100円	2.78%
110円	0.00%
120円	2.78%
130円	22.22%
140円	25.00%
150円	13.89%
160円	27.78%
180円	5.56%

大判焼の価格	
100円	0.00%
110円	16.67%
120円	33.33%
130円	50.00%
140円	0.00%

たこ焼の価格	
350円	5.3%
400円	5.3%
450円	10.5%
500円	15.8%
550円	31.6%
600円	52.6%
650円	0.0%

<季節限定メニューの価格設定について>

先週ご紹介した季節限定メニューですがどのお店も価格は定番商品よりも高く設定している傾向があります。その値上げ率は10～30%です。

例) 150円の鯛焼き→パンプキンあん180円

130円の今川焼き、大判焼→くりくりあん150円

500円のとこ焼き→明太マヨネーズたこ焼き550円

仕入れる原材料も季節メニューの材料は相対的に高くなります。その分が価格に反映されています。

<価格は商品力とのバランス>

毎月出席しているセミナーの講師の人が言っているコメントがあります。『食べ終わった時に「お得だったな」と思ってもらえるかを考えて値付けしましょう！』です。これは安くしろという事ではなく190円の大判焼でもこれならお得だよ！と感じてもらえればまた買いに来てくれます。普段買い続けてくれる人がいるお店はその商品にお得だと感じてくれているからです。この粉のこだわりは？あんこのこだわりは？一度お店のストーリーを考えてみると売れ続ける商品が生まれると思います。

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。