

ウィークリーニュースレター32号 2021

<キッチンカーについてのお話>

先日あるたいやき屋さんに電話で「キッチンカーでたい焼きを売りませんか？」という営業の電話が来たそうです。まったく興味のないオーナーさんはその場でお断りしたとのこと。突然の電話営業の王道は「電話」「電気」「携帯電話」などの通信系だったはず。そこに「キッチンカー」の電話営業とは驚きです。

確かに今は全国のたいやき屋さんやたこ焼き屋さんがネットで調べれば分かります。そこをリスト化して電話でキッチンカーを販売しようというのですから時代が大きく変わったなという印象を受けました。そんな私もキッチンカーを紹介している一人です。電話では営業はしませんが（笑）

コロナ禍により一気に注目を浴びたキッチンカーについて今週は書いていきたいと思います。私の仕入れた情報では日本で最初のキッチンカーは 89 年にタコライスの販売スタートしたというのがあります。ご本人のお話では行政のルールがないため許可もなくゲリラ的な出店が多かったようです。ゲリラというのは許可を得ず突発的に出店することです。

そして 90 年代に入りケバブのキッチンカーが登場します。私が今でも覚えている光景があります。渋谷のタワーレコードの前に突如ケバブのキッチンカーが出店していました。公道を使用しているの営業なんてできるんだ！大学生ながら斬新な商売だなと思って見ていました。そこからケバブという商品が一気に市民権を得る事になります。キッチンカーのメリットは人の多い場所へ出店できること。お祭りやイベントには必ずケバブのキッチンカーまたは屋台が出店するようになりました。この出店の回数を増やしたことが一番の要因だと思います。

<新しいメニューやブームを作るにはキッチンカーは向いている>

食のトレンドは多くの人に認知してもらう。つまり多くの人が集まる場所から生まれやすい。そうなるキッチンカーというツールは非常にブームを生みやすい。ケバブの次に出てきたのが「メロンパン」です。当時私は会社員でしたがテレビでメロンパンを車で販売する人たちが特集されているのを覚えています。まだこの当時はキッチンカーというより販売しているメニューにフォーカスしている状況でした。このメロンパンブームを起こした人に話を聞きました。ご本人はブームを起こす予定もなく普通に出店して販売していたそうです。そこにテレビの取材が来て放送。それを見た人が模倣してメロンパンのキッチンカーのフランチャイズを作った人がいたそうです。そこから一気にメロンパンの車が増えたと話してくれました。残念ながらメロンパンのフランチャイズはすぐに減ってしまいました。ブームというのは呆気ないです。

しかしブームを産む予定のなかったメロンパン屋さんは今も現役です。今でも 1 日 20 万以上売るキッチンカーとして活動しています。偶然にも弊社と 4 年前にお取引する事になりました。その社長さんと一緒に立ち上げたのが「三ツ星キッチンカー養成所」です。ここ数年開業しては数年でヤメてしまうお店が多く、売上をバックアップすることができていませんでした。この会社と手を組むことでキッチンカーだけでなく固定店舗でも販売を強化できるノウハウをご紹介する事ができるようになりました。売り方や魅せ方に悩むお店は一度お問い合わせください。



三ツ星キッチンカー養成所
セミナー

キッチンカー開業セミナー

豊吉公式 Twitter

株式会社豊吉ホームページ