



ニュースレター第68号



練り込みタイプのシートで作ったたい焼

新年あけましておめでとうございます。本年もニュースレターをよろしくお願ひします。今年も他店の取り組みや新商品の案内などをご紹介できればと思っておりますのでお付き合いのほどよろしくお願ひいたします。

さて今年一回目のニュースレターは「折り込み用シートの活用」です。ソントンのカタログを見ると「折り込み用シート」というのがあります。これはパン屋さんで生地に練り込んで焼き込む時に使用する商品です。たい焼や今川焼で使用するのには難しいと弊社では考えていました。しかし昨年ソントンの営業がシートをたい焼で使用しているお店があると報告を受けたので早速試してみました。今回はその報告です。今回試したのは「メープルシート QBG」と「黒糖シート SN」です。まずシートをカットします。写真は12等分ですが大きかったので使用したのは24等分です。



早速焼いてみました。シート24等分でもこの大きさです。ただ、1枚の重量が25gなのは少し寂しいのでカスタードクリームを加えたのとシートのみの2種類を試してみました。



シート&カスタード

シート25gのみでもこの存在感！

■食べた感想とほかのシートと単価のご紹介■

1枚のシートが600gなので1個当たりの内容量は25gです。カスタードの入る量としては少ないのですが、シート自体の香りや味がクリームと比べて濃いので生地に負けない甘さがありました。カスタードと一緒に焼き込んだ物はカスタードがシートの香りを緩和させてくれたのでコレも商品としては十分成立すると思ひました。どちらもオススメです！ではシートの種類と価格をご紹介します。メーカーから見積もりを取った時にふと気づいたのが「キャラメル」でした。この試作の数日前に洋風どら焼きを食べました。それがこの写真です。なんか似ている……。メーカーには確認取れていませんがひょっとするとこのシートを使用しているのかもしれない。

- ①メープルシート QBG 1個 20円
- ②黒糖シート SN 1個 21.3円
- ③キリマンジャロコーヒーシートSN 1個 19.6円
- ④ショコラシート SN 1個 19.6円
- ⑤キャラメルシート SN 1個 20円
- ⑥あじわい牛乳シート LA 1個 21.25円

※シートは全て10枚入り(240個取)



●シートを使うメリットはアンサシヤアンペラを新たに購入せずに1種類増やすことができます。更に1枚ごとに管理できるのでロスも抑えられるのがお店側のメリットです。



ニュースレター第69号



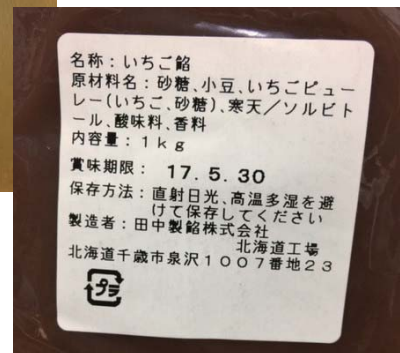
冬→春の新定番の季節あんこは「イチゴ」

春の定番の味は「桜」ですか？各菓子メーカーがこぞって桜に関する商品をリリースします。パッケージもピンクを基調にして新年度を迎える準備をしていくのだと思います。弊社でも各製餡メーカーに「桜あん」を紹介してもらいます。



甘酒からポテトチップスまで、桜味は春の定番の味になりつつあります。ところで桜味って？不確かな味だったりします(笑)

あえて弊社では「黒いいちごあん とちおとめ 1kg/6」を薦めていきます。この商品は昨年一部のお客様でご利用いただいています。もともとイチゴとあんこは相性がよく大福にも利用されています。イチゴの強い香りとあんこの甘さが程よく混ざり合い春らしいあんこに仕上がっています。「桜」という漠然とした味よりも明確な香りや味がある「イチゴ」のあんこをご検討下さい。サンプルも用意してあります。なお、いちごあんは3月いっぱいまでの製造です。賞味期限は製造から6ヵ月あります。昨年の実績としては1シーズンに100kgでした。発注ロットは1ケース(1kg×6)からご用意いたします。価格は1kgあたり432円(税別)です。遠方への発送には送料が発生しますのでご了承のほどお願いします。メーカー直送は5ケースから発送します。



ボリュームゾーンが健康志向へ突入

団塊ジュニア世代(1971年(46歳)~1974年(42歳))の世代が健康志向へと動き出す年齢になってきました。働き盛りで小さい子供を持つ世代。何かと健康には敏感になってくるようです。そういう私もこの世代に入ります。以前も紹介しましたがロカボ食品(緩やかな糖質ダイエット)や低糖質食品がコンビニに並ぶようになってきました。ターゲット層は働き盛りの団塊ジュニア世代です。そんな人向けに田中製餡さんが「低糖質の餡」を開発しました。血糖値の急上昇を遅らせられることが特徴です。砂糖も不使用で低カロリー甘味料を使用しています。でも糖度は55度。政府も健康寿命を延ばしていこうと取り組み始めました。また「予防医療」という言葉をよく耳にするようになりました。食品を取り扱う者としては無視できない動きだと思います。甘い物を食べたいけど病院から制限されている人には朗報だと思います。今後のメニュー開発の予備知識として頭の片隅に置いておいていただけると幸いです。



ニュースレター第70号



外食産業の成功者の法則について(セミナー)

3月初旬、セミナーに参加してきました。テーマは「フリー」質疑応答から講義を聞く形式だったのですが大変興味深い話を聞けたので今回はセミナーの内容をご紹介します。

外食産業での成功とは何でしょうか？株式上場？多店舗展開？ご自身の収入アップ？ご自身の生活レベルのアップ？雇用を増やして社会貢献？様々な価値観の中でそれぞれのオーナーさんが決定することだと思います。言い方を変えると自分自身の目標にどれだけ近づけられるのか？という言い方が当てはまる気がします。そしてその目標につき進める人の法則とは？

- ① 実力・・・その人自身の能力。フットワークが軽い人
- ② 目標・・・ある居酒屋チェーンの社長は夢や目標に日付を付けることを提唱しています
- ③ 運・・・近年言われている「持っている」人です

①の実力は生まれ持ったものではありません。実力は磨くものだという解釈です。講師の人がサラリーマン時代に営業マンとして勤めていました。しかしなかなか成績が上がらない。そこで売れる営業マンについて行って何をしているのかを観察したそうです。すると2タイプの営業スタイルがありました。

- A 土下座タイプ→一生懸命頼み込んで買ってもらう
- B 御用聞きタイプ→ふだんから足しげく通って信頼を得る

どちらにしても人の話を聞いてしっかり頼み込む姿勢が実力につながると言う事だと思います。②の目標ですがこれは自己啓発の本にはよく記載されている定説です。「●●年2号店開店」「●●年年商〇〇円」といった日付を入れることで逆算して活動しよう！という取り組みが②です。そして③の運ですが①と②の取り組みができていると必然的についてくるという講義内容でした。言い方を変えると①と②を疎かにしていると③は無いと言う事かもしれません。では具体的にどんなお店であればうまく運営していけるのか？

今の外食産業の置かれている環境は過酷なものです。人手不足、売上低迷など課題を挙げたらキリがありません。そんな中でもうまくいっているお店が少なからずあります。そんなお店の取り組みについてご紹介します。

■清掃・挨拶・整理整頓などの凡事徹底■

当たり前のことですが中々できないのがこの3つ。4店舗を展開している居酒屋さんはこれを徹底しています。また外国人の雇用も積極的に取り組んでいます。5年前まで外国人の雇用は0でした。しかし今は16人。言葉の壁などサービスの低下は否めません。しかし5年たった今でも売り上げは変わりません。人手不足、長時間労働の見直しなど飲食業界には沢山の課題が浮き彫りになっています。それでもお客様に支持されるお店創りをしなければなりません。そこで今の飲食業界で必要な要素は「嫌われないお店」だということです。口コミやSNSの書き込みなど常に人から監視される立場にあるお店としては「嫌われない」という事は重要な要素なのかもしれません。

■弟子制度で独立を支援■

ある居酒屋さんでは「弟子制度」があります。トイレに「一国一城の主になる」という広告を張り出します。そのお店を利用したお客様が興味を持ってそのお店で社員として雇用され5年後には卒業という形で独立します。独立させるにはそのノウハウやマニュアルは構築されています。ちなみにこの制度で卒業した人は300人を超えているそうです。

今の時代に商売を順調に進めていくことは非常に難しいことです。しかし1つのルールや制度を徹底することでお客様に支持されているお店があると言う事は知っておいていいと思います。またご自身のお店に置き換えられることがあれば是非活用してみてください。



ニュースレター第7 1号



永遠の課題である夏向け商品のご案内

鯛焼きや今川焼き、たこ焼きは夏になると売り上げはどうしても落ち込みます。夏メニューとしてかき氷やラムネなどを採用するお店も少なくありません。ただ真新しい商品は提案できていないのが現状です。そこで、数年前よりご紹介している商品を今回は改めてご紹介します。

それはズバリ。冷し専用のミックス粉です。この粉は冷やすことで美味しさが発揮されます。このミックス粉で冷たいたい焼き、今川焼きが作れます。食感もモチモチしていて冷たいホイップクリームとあんこの相性が抜群です。ではその作り方は？

<製造工程>

- ① 冷したい焼きミックスとくずこしあんでたい焼き（今川焼き）を作る
- ② できたたい焼き（今川焼き）を常温で粗熱を取る。約1時間
- ③ 粗熱が取れたらたい焼き（今川焼き）を箸で中身だけをカットする
- ④ 箸を入れた穴からホイップクリームを注入
- ⑤ 冷凍庫で保存。冷凍保存は30日間。その日売的分だけを冷蔵解凍して店頭販売する

いかがでしょうか？この商品と取り扱うには冷凍庫が必要になります。持っていないお店は購入していただくという設備投資が必要です。しかしこの冷したい焼きはお店によっては1日50個以上売れるお店もあります。5月～9月程まで販売すれば夏の売上の支えになると思います。

※作り方のレシピの詳細と材料の見積もりは別途ご連絡ください。メールにてお送りいたします。

<作るのが面倒なお店向け商品>

上記のレシピを見て作るのには「面倒だ」「手間がかかりすぎる」という意見もよく耳にします。そんなお客様向けにメーカーが既製品の「冷したい焼き」があります。これは今川焼きの形はありません。既製品をご利用いただければ販売するのみとなります。個包装になっているので取り扱いも非常に簡単になります。

<冷したい焼きの売価は？>

1個180円～220円で販売しているお店がほとんどです。作るのに手間もかかるうえ冷凍庫の設備投資も考えるとこの価格が妥当だと思われます。また、この売価で1日50個売れると思うと魅力ある商品だと思います。

<冷したい焼きの仕入れ価格と発注ロットは？>

メーカー直送60個以上@124円（税別）です。60個分の在庫を抱えられる冷凍庫と10～20個ほど入る冷蔵庫をご用意ください。



作成
平成

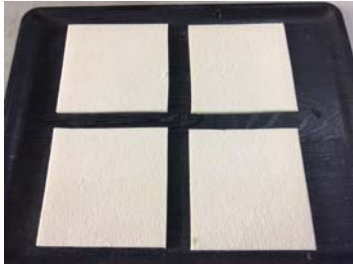


ニュースレター第72号

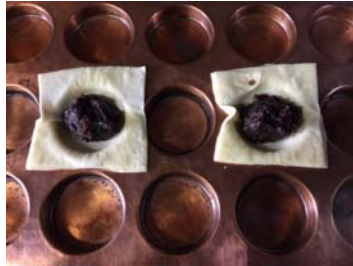


今川の機械でもパイを使ってみました

先日、新宿アルタにある「クロワッサンたい焼専門店」が撤退したという情報を聞きました。また大宮駅構内も同様に撤退していました。パイシートによるたい焼に若干飽きが見られるのかな？という印象を受けました。しかしまだまだ売れているお店があるのも事実です。そこで今月は今川焼きの機械でパイシートを使えないか？という視点から試作をしてみました。その結果報告です。まずは以下の写真のとおり作ってみました。



縦横 22.5 cmのシートを4等分にカット



あんこを 40 g ~ 50 g 入れる



今川焼の生地を入れる



端から中心へ折り畳む



端を織り込んで返して完成

<仕上がりについて>

今川焼の生地を使用することで中はフワフワ、周りサクッとした食感の今川焼に仕上がります。

このパイシートは1枚 205円(税別)です。1個当たりの生地のコストは51.25円。生地だけではちょっとしますね…。そこでコストを下げるには？ということで9等分カットでも試してみました。



9等分にカット



サイズが小さい分端も少ないです



蓋をして仕上げます

これによって1個当たりの生地のコストが45.5555円になります。中身を含めて1個 150円~180円の今川焼で提供してみたいかがでしょうか？クロワッサンたい焼と違っていつも使用している生地も使用するので食べごたえもあると思います。

試食について

昨日、餃子の催事で他店より実績を上げている人の話を聞きました。その人は「試食」に力を入れています。餃子の試食が終われば次は白米とふりかけのセットを食べてもらい、できるだけその場に居続けてもらう事を意識しています。売場に誰かしら居ればお客様は寄ってくるという定説に則った営業方法です。もちろん試食は自身の商品を目減りさせます。しかし、それ以上の売上を作れるという考えで日々営業に取り組んでいるそうです。時にはそういう営業も必要なんだと考えさせられるお話でした。



ニュースレター第73号



夏に向けてのフィリングのご案内

毎年、春から夏にかけての季節商品のネタに困るお店が増えています。確かに食材として旬な食材があまりたい焼きや今川焼に向いていないのが現状です。梅、ぶどう、桃、梨、どれも菓子メーカーも採用していない味がほとんどです。そんな中でここ数年積極的に採用されているのが「レモン」です。夏らしくさっぱりした味わいにどの菓子メーカーも仕上げています。下記の写真はここ数カ月私が目にしたレモンを使用した商品です。



シュークリーム、イカ天、れんこん天チップス、たこ焼き、鍋つゆ・・・。見事なまでのレモン三昧です（笑）ここまで来るとたい焼きや今川焼でもレモン試してみようか？という気になりませんか？そこで今月のおすすめは以下の2商品です。

「田中食品興業所 プチール瀬戸内レモンフロマージュN 1kg/4」5月～8月期間限定販売

この商品はレモンだけでなくチーズのコクも楽しめるクリームです。果実とチーズの酸味のバランスが良く冷ました状態で販売するのをお勧めします。夏場どうしても売行きが悪くなる季節に置き貯め商品としていかがでしょうか？

「ソントン株式会社 フレッシュイタリアンレモン 1kg/6」6月～8月期間限定販売

この商品はイタリア産のレモンを使用したクリームです。果実の酸味がカスタードの甘みを優しく包み込んでくれています。冷したい焼き用としての相性もいいと思います。

レモンと焼物？という意外な組み合わせが夏の新たな定番商品として開花するかもしれません。

新しい方程式で販路を探る

ここ最近見聞きしたのが「夏の恵方巻」「夏越（なごし）ごはん」です。恵方巻とは1年に4回ある節分（立春・立夏・立秋・立冬の前日）に食べる巻物です。本来は2月だけ豆や恵方巻を食べていたのですがコンビニが他の節分にも食べてみては？というアプローチが始まりつつあります。夏越ごはんとは『雑穀入りのご飯に夏野菜のかき揚げを載せ、おろしだれをかけた丼』のことを指します。「夏越ごはん」は、無病息災を祈る30日の行事「夏越の祓（はらえ）」に合わせた新たな行事食として、米穀機構が2015年から提唱しています。このメニューを取り扱うスーパーや飲食店が増えてきたそうです。

日本人は昔の風習や習慣にとらわれやすい人が多いような気がします。クリスマスのチキン・土用の丑の日のうなぎ・大みそかの年越しそば・バレンタインのチョコレート・ハロウィンのカボチャなど「●●だから××を食べる」という方程式が出来上がっているようです。また、各メディアもこの日にうなぎ屋やケーキ屋さんから中継したりして盛り上げます。逆に言い方を変えると「何もないと食べない、節約する」という傾向です。であれば逆手にとって日々の記念日を調べて毎日なにか特別感を出すというのはいかがでしょうか？「●月●日は××記念日なので小倉がオススメです！」というストーリーを作るのも面白いかもしれません。



ニュースレター第74号



かき氷に代わる「炭酸氷」のご紹介

<炭酸氷とは・・・？>

炭酸を氷に閉じ込めた世界初の氷菓子です。メロン・レモン・ソーダ・ベリー・プレーンの5種類があります。価格と発送条件は下記のとおりです。

<価格について>

- ・炭酸氷シュワポップ ソーダ 2kg/6 2kg 3,000円×6袋=18,000円【1ケース】
- ・炭酸氷シュワポップ ベリー 2kg/6 2kg 3,000円×6袋=18,000円【1ケース】
- ・炭酸氷シュワポップ メロン 2kg/6 2kg 3,000円×6袋=18,000円【1ケース】
- ・炭酸氷シュワポップ レモン 2kg/6 2kg 3,000円×6袋=18,000円【1ケース】

※2kgの袋単位で弊社から発送します。送料は別途かかります。

<1人前と原価と売価について>

1人前 80g 2kg袋→25食分 専用カップ1杯分 原価 120円

専用カップ 1個 18円 専用スリーブ 1枚 18円 ※カップ購入の縛りはありません。

売価は 400円～500円 フルーツのトッピングなどすると 600円～800円の売価で提供しています



<取り扱いについて>

炭酸氷の大敵は溶ける事です。氷の上などに置いておくなどして低温度を保ってください。冷凍庫でも開け閉めの多い冷凍庫への保管は避けてください。

<人気商品は？>

①メロン ②レモン ③ソーダ ④ベリー プレーンはかき氷やドリンクの氷用として活用します

<配送ロットは？>

4ケース以上 味の混載はできません。1ケースすべて同じ味で出荷→メーカー直送の条件です。弊社からの小口発送であれば2kg（25食）単位で発送致します。

<箱のサイズは？>

縦 510mm×横 350mm×高 250mm この箱のサイズが4ケース以上でメーカーから直送されます

<販促POPについて>

メーカー様よりデータでいただいておりますのでお気軽にお問い合わせください。POP一覧です。

夏の定番商品であるかき氷は注文のたびに氷をセットして蜜をかけるというオペレーションです。しかしこの炭酸氷は氷をすくってお客様へすぐ提供できます。仮にドライフルーツをトッピングしても多くの時間を要しません。そのため短時間で多くのお客様と接客するような現場には向いていると思われます。プール、スポーツ観戦施設、花火大会、海の家、夏フェスなど一気に人が集中する現場向きだと思えます。残暑厳しい9月中旬までは売れる商材ではないでしょうか。



ニュースレター第75号



秋の定番の王道「くりくりあん」でシーズンスタート

毎年恒例の「くりくりあん」今年も販売がスタートします。そこで今年の秋の栗関連の商品をご案内いたします。



「黄色→洋風」「茶色→和風」をイメージさせる仕上がりです。

<イワノヤ くりくりあん 5kg/2>

毎年ご好評いただいている栗餡です。今年も9月上旬より販売がスタートされます。昨年までご使用しているお店からも「今年はいつから販売ですか？」という問い合わせが数件入っております。この商品は栗そのものを味わえるあんこなので季節を感じるメニューになると思います。

<イワノヤ モンブラン餡 1kg/6>

こちらもイワノヤさんのあんこです。くりくりあんとは違いバターを加えることで洋風な栗餡に仕上がっています。カスタードクリームが売れるお店には「くりくりあん」よりもこちらの方がお客様受けはするかもしれません。

<ソントン イタリアンマロンクリーム 1kg/6>

製パン向けに開発したマロンクリームです。香りも強くなめらかで口どけの良いクリームに仕上がっています。色も見栄えがするように黄色に仕上げられています。

<ソントン 渋皮入りマロンクリーム 1kg/6>

イタリアンマロンクリームとは対照的に渋皮を入れたクリームです。色も栗らしくブラウンに仕上がっています。またラム酒を使用しているのも大人向けのマロンクリームです。

<田中食品 プチール渋皮マロンフィリング 1kg/4>

こちらもラム酒を使用した田中食品さんのマロンクリームです。栗は甘露煮を使用しています。なめらかは仕上がりなのでアンサンでの作業には向いていると思います。

<田中食品 プチールつぶつぶ栗あん 1kg/4>

甘露煮と焼き栗を使用したつぶつぶの食感が楽しめる茶色い栗あんです。これはクリームではなく「あんこ」の 카테고리になります。

※各商品のお見積もりは随時承り中です。お気軽にお問合せ下さい。

天候不順で次に起こる事とは？

歴史的な長雨により海やプールなどレジャー施設の集客が壊滅的な落ち込みとなった8月。飲料メーカーも7月の猛暑で製造ラインをフル稼働させてしまったツケが8月に在庫として残っています。ここで考えられるのが商社やメーカーの不良在庫です。どの会社も在庫を抱えすぎてしまったため値下げによる一掃セールをする会社も出てくるかもしれません。今後秋に向けてイベントなどを予定している人は安く仕入れるチャンスかもしれません。そういう弊社も例外ではなく、不良在庫を多く抱えてしまっています。弊社では夏にプールの売店などで使用する冷凍食品やラーメンスープやカレーのルーなど多岐にわたって取り扱います。9月以降のイベントでこれからメニューを考えているお客様がいらっしゃれば是非お問い合わせください。



作成者 株式会社豊吉 豊吉正徳
平成29年8月26日作成



ニュースレター第76号



値上げのお知らせとタイミングと納得してもらうための理由

今年になって各業界の値上げの話題が絶えません。今回は値上げやコスト高について考えてみました。

① 運送費の高騰

これは連日報道されていますが配送業界が人材不足で運賃を上げなければ配送を断るという動きが活発になりました。大手のヤマト運輸が Amazon 向けの配送をやめた事が引き金になっています。これにならい運送会社各社が運賃を上げてきました。Amazon も他社に依頼をしましたが昨日の新聞では最終的にヤマト運輸の条件をのむことになりそうです。

② パートアルバイトの人件費の高騰

これは①にも関連しますが「求人掲載しても集まらない」「最低賃金が年々上昇」この2点が大きな要因といえます。働き手が国として目減りしているのでこの状況は大きな改革に手を打たないと改善されないでしょう。先日ある飲食店のオーナーが話していました。パートで外国人を雇用するとその人の国の家族は裕福になれるそうです。今でも日本の円が途上国では強いことが証明されたお話だなと感じました。今後も日本はインバウンドで外国人観光客が増えることが予想されます。コミュニケーションが取れるスタッフを採用することがお店としてプラスになることがあるかもしれません。

③ 海産物の高騰

イカやウナギ、マグロなどが高騰しています。要因としては乱獲による資源不足です。海産物は養殖ができる種類も少なく今でも自然に増えることを期待するしかない状況で乱獲が始まると魚は不足します。回転寿司屋さんは魚を食べられると儲からない。ケーキやプリン、ラーメン、カレーを食べてもらってようやく利益が出るそうです（笑）北海道物産展のいかめしも今では利益のない業者泣かせの商品の代表です。

さて、いかがでしょうか？①～③まで新聞で読んだりテレビで見たりしたことはありますよね？私も見聞きした情報を書き出してみました。事前にそんな情報を得た消費者は比較的値上げに対して免疫力があると私は考えます。①の運送会社はきっと知り合いの知り合いくらいの関係であれば誰かしら運送会社に勤めている人がいるかもしれません。②はスーパーやコンビニ、居酒屋で働いている親族やご近所さんがいるはず。③も土用の丑の日が近くなると同じニュースを各局報道していました。

ここで残念なのが弊社で取り扱う蛸や鰹節、青のりはあまり知られて（報道されて）いないということです。店先に「原材料高騰委のため●月から価格改定をさせていただきます。」と明記しても納得していただけない可能性があると思います。であれば②の要因を伝えたほうが消費者側からすると「仕方ないね」という言葉をいただけるかもしれません。

2年後に消費税が上がります。ここまで頑張ろう！というお店もあると思います。しかしたい焼きやたこ焼きは飲食店ではないので今のままだと「軽減税率対象の食品」扱いになります。すると消費税が据え置きのままなので店頭で「消費税が10パーセントにあがるため」とは提示しにくくなります。いかにしてお客様にご理解いただき購入していただくのか？今後も皆様と一緒に考えていこうと思っています。



ニュースレター第77号



安納芋あんと栗入りこしあんのご紹介

肌寒い季節になってきました。焼き物のトップシーズン突入です。この季節ならではのあんのご紹介です。今回ご紹介するのは「安納芋あん」と「栗入りこしあん」です。

<安納芋あんの特徴>

安納芋は水分が多く粘質性が高く、焼いた芋がまるでクリームのようにねっとりとした食感を持っています。生の状態でもおおむね16度前後もあります。そして焼くと、なんと糖度が40度にまで高まり、甘くなります。一般的にいもあんは白あんに香料やペーストを混ぜて作ります。しかしこのあんこは芋そのものを使用しています。そのため芋の繊維までが入っています。芋独特の風味や香りが際立つあんこです。

安納芋あん

糖度：42度

産地：国産小豆使用 芋：栃木県小山市産

賞味期限：製造より30日

保存：冷蔵保存

価格：1kg 930円（税別）

規格：1kg/10入り



<栗入りこしあんの特徴>

たい焼や今川焼で「こしあん」を提供するお店はほとんどありません。昔からの慣習だと思われれます。しかし「こしあんありますか？」と聞かれることはあると思います。そこで、こしあんに栗を入れたあんこはいかがでしょうか？普通に「こしあん」だけを提供したのではつぶあんとは差別化できません。栗の入ったあんこは目を引くと思います。以前紹介した「くりくりあん」も好評だったので栗は強いはずですよ。

栗入りこしあん

糖度：45度

産地：国産小豆使用 栗：中国産

賞味期限：製造より30日

保存：冷蔵保存

価格：1kg 930円（税別）

規格：1kg/10入り



今回、ご紹介したあんこはどちらも糖度が低いため賞味期限が短くなっています。ご注文いただいてからリードタイムを長くいただくのでご了承ください。

顧客の囲い込みについて

先日ガソリンスタンドでオイル交換をしました。一般的にスタンドでのオイル交換は費用が高いです。しかしそのスタンドでオイル交換をすると半年間ガソリンが1L=7円引きになります。他で入れる事を控えるようになりました。また、あるラーメン店は月額制8,600円で1日1杯を食べることができます。成功するかどうかは別ですが「月額制」という試みは飲食店では少ないのではないのでしょうか？ポイントカードは買ってもらって初めてスタンプやポイントが加算されます。月額制は先払いなので「その月に13杯は食べないと元が取れない。」という思考が働きます。コアなファンを囲い込むには効果的かもしれません。テイクアウト専門店が囲い込む方法、施策、今後考えていかなければいけない課題かもしれません。



ニュースレター第78号



今ブームのほうじ茶を「あんこ」してみました

今、ほうじ茶がブームで来ているそうです。アイスクリーム・ソフトクリーム・チョコレートなど様々なスイーツに採用されるようになってきました。ほうじ茶は昔から食中茶と親しまれ元々近い距離にありました。そんなほうじ茶は煎茶に比べてカフェインも少ないので抹茶よりも支持されやすいのかもしれませんが。調べただけでもこれだけの会社やお店がありました。抹茶のような色映えはしませんが、健康志向の人には訴えられると思います。

スターバックスコーヒー 「ほうじ茶 クリーム フラペチーノ with キャラメルソース」「ほうじ茶ラテ」
サーティワンアイスクリーム 「ほうじ茶味」

伊藤園 TEAs' TEA シリーズ「ほうじ茶ラテ」500ml

ローソンほうじ茶葉使用の「幕の内弁当」「ほうじ茶ラテ」

モンテール 「ほうじ茶プリン」

この他にも今流行りのかき氷の蜜に、ほうじ茶を使用する個人店があります。



■ほうじ茶の効能■

ブームになるにはやはり「身体にいい」という要因が一番です。効能も調べてみました。ほうじ茶は前述の通りカフェインが少ないので胃への負担や少なくとも子供から年寄りまで飲んでも問題ありません。またほうじ茶に含まれているカテキンはガン予防、動脈硬化や高血圧などの深刻な病気にもよいとされています。また血中コレステロールや血糖値の調整もしてくれるすぐれものです。(NHKためしてガッテンのサイトより)

そんな今注目のほうじ茶を田中製餡さんが「あんこ」にしました。詳細は以下の通りです。

<ほうじ茶あんの特徴>

色は薄茶色でほうじ茶独特の香りが鼻を抜けていきます。抹茶のスイーツが市民権を得ましたが次はほうじ茶なのかもしれません。

抹茶のあんこやクリームと併せてセット販売するのも面白いと思います。また秋の季節メニューはサツマイモ・栗・カボチャなどネタが固まりつつあります。そこに「ほうじ茶」というメニューがあると抹茶好きの層を囲い込むこともできると思います。

ほうじ茶あん

糖度：56度

産地：北海道小豆

賞味期限：製造から6カ月

保存：常温保存

価格：1kg 650円(税別)

規格：1kg/6入り

ロット：1ケース～





ニュースレター第79号



ブームが過ぎたときに商品の真価が問われる

食品業界は流行り廃りのサイクルが短いと言われています。「クロワッサンたい焼き」「白たい焼き」ブームが過ぎると店舗数が減り、売上があるお店だけが細々と続けていく。そんな状況です。ただ、残っているお店は日々研究を怠らず美味しい物を作る努力をしています。そしてそんなブームが過ぎつつある商品を改めて弊社で取り扱うこととなります。それは「肉巻きおにぎり串」です。

この商品はすべて手作りで製造しています。焼成済みなので豚肉が生で提供するリスクもありません。湯煎で解凍し、グリラーで軽く焼くだけで完成です。オペレーションも簡素化されておりイベントには最適な商品です。また肉巻きおにぎりは食べづらい商品が一般的です。しかしこれは串に刺さっているのでお客様も食べやすくお店も提供しやすい商品です。規格も 60g・90g・120g と大きさも 3種類ありイベントによって使い分けることも可能です。

実は「今更、肉巻きおにぎり？」と思ったのですが商品として売れる条件の大前提である「美味しい」という所はブレていませんでした。ワンハンドで食べられる手軽さと認知度の高さがある肉巻きおにぎり串、ぜひイベントなどでご検討してみたいはいかがでしょうか？有償になりますがサンプルも用意できますのでお気軽にお問い合わせください。

■肉巻きおにぎり串■

豚肉・・・輸入

米・・・国産

賞味期限 180日

60g/7本/10pac/2 140本 @145円

90g/5本/12pac/2 120本 @155円

120g/5本/10pac/2 100本 @165円

※上記本数単位でお送りします。

※10甲ロット以上で1本5円値下げできます



丸い塊のような形が多い肉巻きおにぎり

箸やフードバックで提供します



串が刺さることで直接手渡ししたり

簡易的なプラ製のお皿1枚で提供できます

<2017年を振り返る>

今年もあっという間に年末を迎えることになりました。今年は天候に泣かされた1年だった気がします。先日移動販売車のオーナーさんの集まりで話したのが週末の雨でした。特に夏から秋にかけて毎週末、各地でイベントが開催されていましたが、ことごとく雨に降られていました。特にお盆中に涼しい日が続いた事で海やプールは散々な集客でした。食べ物商売は天候に左右されやすいことが見事に証明された年だと思います。

来年以降の展望としては株価も上昇し国内の景気は一部の人達の間では良くなっています。さらに外国人観光客も増え贅沢品から日用品や文化や習慣の体験型への需要も増えることが予想されます。来年は今年以上にプラス要因があるはずで。期待したいと思います。

弊社の1年を振り返ると今年は新たな仕入れ先が増えました。小ロットで冷凍食品を作るメーカー。餃子やピザなどの冷凍生地を小ロットで製造してくれるメーカー。圧倒的な短い納期でオリジナルの包装紙を作る印刷会社。どれも心強いメーカーさんばかりです！来年もここでの情報発信や便利な仕入れ先の取引を増やし皆様にご活用いただけるよう精進していきたいと思っています。1年間大変お世話になりました。よいお年をお迎えください。