

飲食店向け支援パッケージ

メニューブック 改善支援

メニュー数が多い

利益が残らない

食材ロスが多い

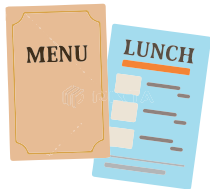
を脱却するための支援パッケージです

優秀メニューとそうでないメニューを視える化
仕分け＋再編成を支援します



中小企業庁

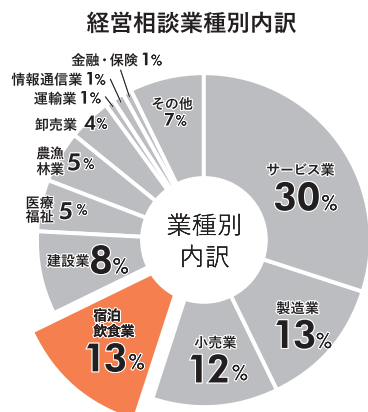
千葉県よろず支援拠点



試食はしません。レシピを変えてと言いません。
 こだわりはなんですかとも聞きません。
 手間なく、早く出て、利益が残るメニュー表を作るための支援です。

〔支援背景〕

千葉県よろず支援拠点の相談内訳では飲食店経営者の相談が多い（右下グラフ参照）。コロナ禍の影響も大きく出ている業種でもある。相談の内容は大きく分けて集客が資金繰りである。集客については業態や各店舗の個性により独自性が必要であり、それを理解した上でのアドバイスが必要のため、相談開始から成果までの期間・手法が多様化する。一方、資金繰りに関しては基礎的な利益構造を「感覚的」に行っている相談者が多いのではないかと仮説を立てた。よく聞く例として利用客の声を聞きすぎてしまうあまりにいたずらにメニュー数が多くなり、食材ロスが増え、負のスパイラルの経営に陥ってしまう。この状況を脱却するため、全メニューに「店舗への貢献度」という指標を与え、より客観的な判断基準を持つことで基礎的な利益構造の再編が可能（再現性も高い）。利益が残るメニューと利益が残らないが愛されているメニューのバランスを取りながら負のスパイラルを抜け出す支援を一緒に行いたいと思います。



〔対応するコーディネーター〕

コスト周りの
数字を見ます



中小企業診断士

商品の見栄え
構成を見ます



飲食の専門家

お客様への
伝え方を見ます



デザイナー

〔支援の流れ〕

※下記は一例です。相談者によって変化します

STEP1

ABC 分析を行います

- ・全メニューの原価率
- ・2～3ヶ月のオーダー数 を共有していただきます

STEP2

- ・貢献度を測るため各メニューのスコアリング（点数付け）
- ・メニューを仕分けしてメニュー表に入れる商品を検討

STEP3

- ・メニュー表をリニューアルについてアドバイス
- ・実装までの支援

支援完了経過観察へ

1～6ヶ月間、実際の販売に努めていただきます

以後発生する事項について
継続支援（アドバイス）します

〔過去の事例〕

ランチメニューの絞り込みと 女性客をターゲットにした商品開発

相談前 売上減少、経営相談をする
相手がいない

昨今の道の駅への来客数の減少に伴う売上減少、さらに創業当初からの共同経営者二人の退職により、相談者に経営の全責任がかかり一人で悩みを抱えていた。従業員を抱えているものの、経営者として対等に相談できる相手が身近におらず、紹介された千葉県よろず支援拠点に相談することになった。

成果 「手賀沼セット」の発売による客単価アップと
女性客獲得に成功

新メニュー「手賀沼セット」は、高価格帯であるにも関わらず、商品別売上個数では全メニュー中3位、売上額では2位となり、ランチ売上は前月比30%アップとなった。現在は、SNSを活用した情報発信の強化とコロナ禍で求められるテイクアウト商品の開発を行っており、イートインだけに頼らない収益構造を目指して取り組んでいる。



メニュー全体の絞り込みを行い 手作りでメニューリニューアル

相談前 売上減少、何の原因なのかわからない

来店客の80%は常連客。天候や祝日などには常連客も来店せず徐々に売上減が顕になってきた。新規客を獲得したい

成果 PC不要のデザイン
でメニュー点数決定

相談者はPCが不得意であったのでカラーコピーでメニュー表を作ることを提案。自ずと掲載数が決定し、貢献度の高いメニューに自然と絞り込むことができた。

