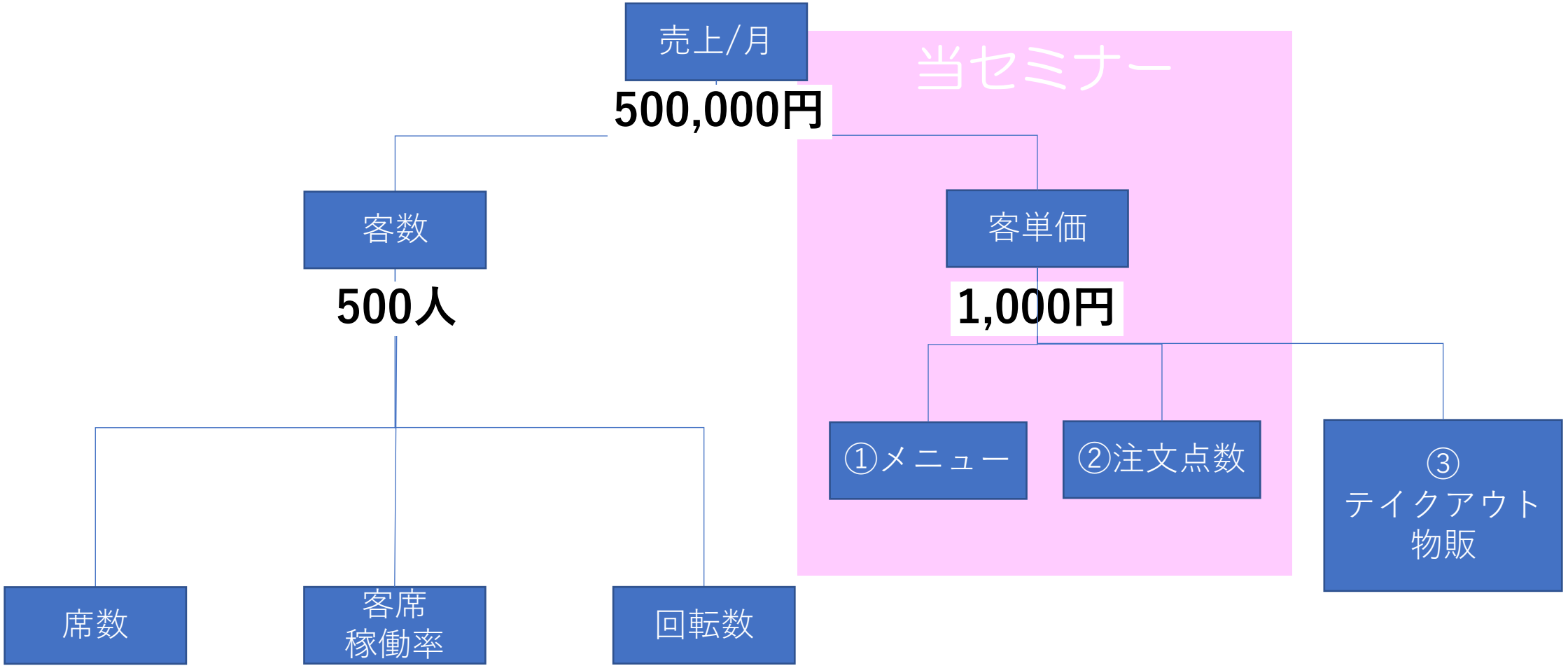


飲食宿泊業部会経営ヒントセミナー

利益を出すための客単価の上手な上げ方セミナー

2023年6月27日
株式会社 カタパルト
山岸 智也

☆ 売上を左右するのは、客数と客単価



客単価の分解

☆ 客単価を左右するのは、メニューと注文点数



どのメニューを
いくつ頼むか

メニュー
の作りこみ

注文数
アップ

メニューの構造

カタパルト

レギュラー
メニュー



メニューの構造

カタパルト

限定
メニュー

お祝いごとや特別な日に 販売期間 4/27(木)~6/7(木)

選べるデザート 選べる小皿 選べるドリンク

デザート・ドリンク付
初夏の選べる特別和膳
NO.361 1,499円(税込1,649円)

3種類からお選びいただけます。

選べる小皿
4種類からお選びいただけます。

選べるデザート
選べるドリンク

ドリンクバー
グラスワイン
オールドファッション
カクテル

泉州水茄子の浅漬け

数量限定

大阪・泉州特産の水茄子は、みずみずしくてフルーティー。あくが少なくサラダ感覚で食べられる浅漬けです。お酒のお供にもおすすめです。

季節限定

泉州水茄子浅漬け

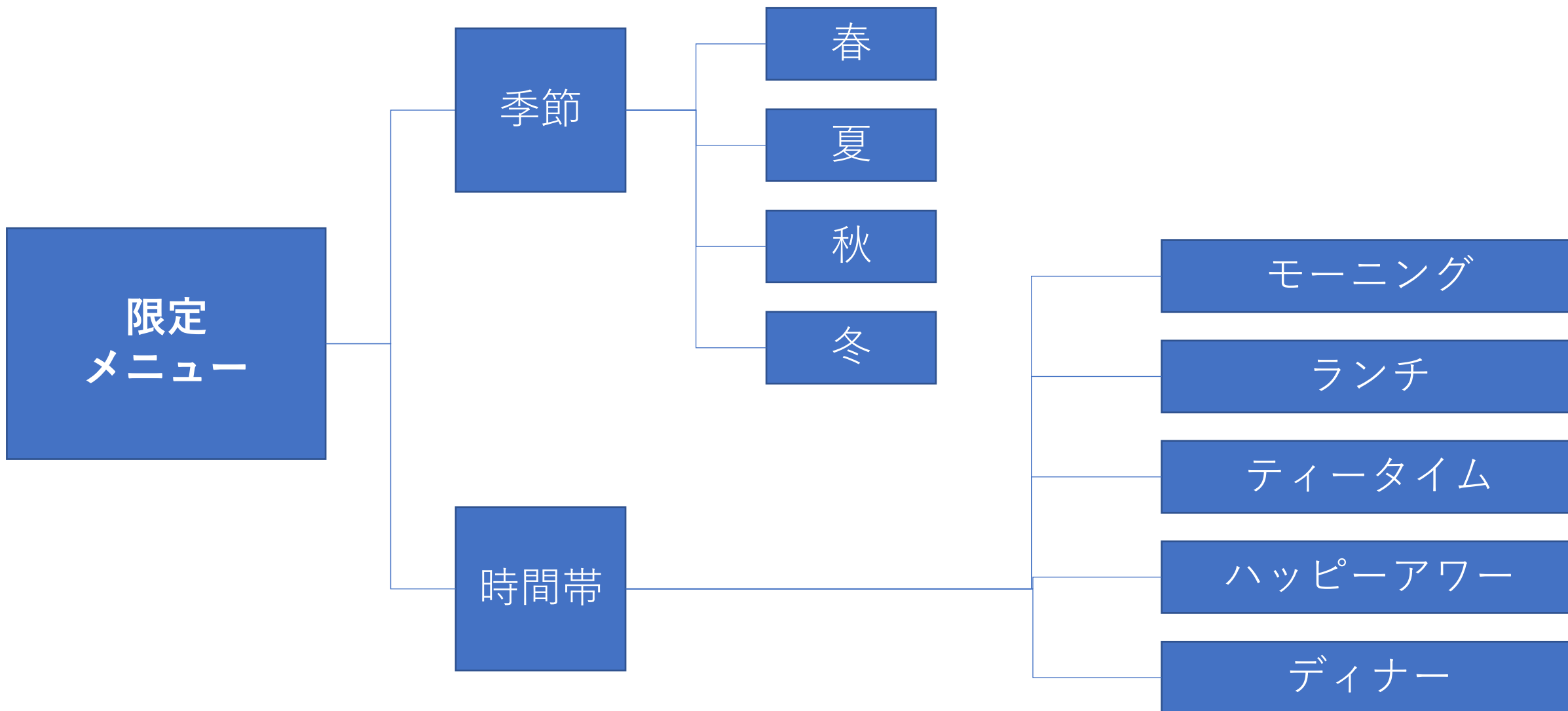
メニュー番号 NO.362 ￥635 [税込￥699]

メニュー番号 NO.363 ￥635 [税込￥686]

お持ち帰りも出来ます。

※お持ち帰りはカットしていない状態で提供いたします。
※店当飲食とお持ち帰りでは衛生が異なるため消費期限が異なります。

☆ 限定メニューは、季節や時間帯限定が考えられる



オプション



セット

CAB® sirloin steak and grilled prawns
& crab cream croquette
アンガスサーロインステーキ
& 海老のグリルと
紅ずわい蟹のクリームコロッケ
2,280円 (税込 2,508円)

ソースをお選びいただけます

Demiglace butter sauce コクのある ドミグラス バターソース	Garlic cream sauce ガーリック香る ガーリック クリームソース	Grated daikon radish with yuzu-ponzu citrus sauce さっぱりと おろしゆずぽん酢ソース	Soy sauce and parsley garlic butter 味わいひきたつ だし醤油とパセリガーリックバター
--	---	--	---

単品300円(税込330円) 以上のお食事をご注文の方へのお得なセットです。
お徳なお食事セット (ライス大盛無料、少なめ承ります)

ライスセット
ライス (パンに替えられます)
ドリンク

プラス 500円 (税込 550円)
平日ランチタイム 410円 (税込 451円)

スープ・ライスセット
コーンのポタージュ
ライス (パンに替えられます)
ドリンク

プラス 660円 (税込 726円)
平日ランチタイム 600円 (税込 660円)

前菜
オニオングラタンスープセット
サラダ
ジュレ&フラン仕立て
オニオングラタンスープ
ドリンク

プラス 810円 (税込 891円)
平日ランチタイム 750円 (税込 825円)

オニオングラタンスープセット
ライス付
オニオングラタンスープ
ライス (パンに替えられます)
ドリンク

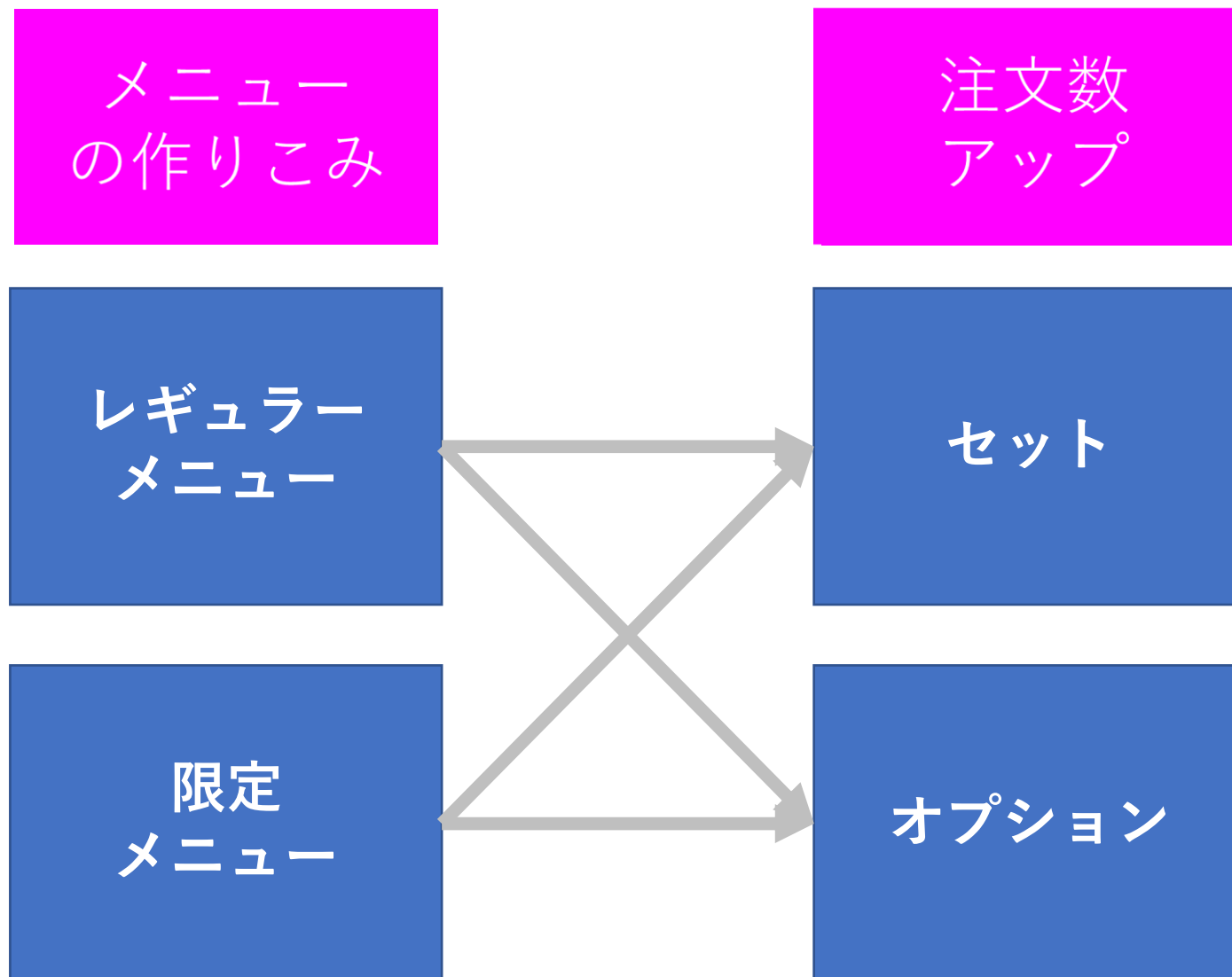
プラス 710円 (税込 781円)
平日ランチタイム 650円 (税込 715円)

ドリンクセット
プラス
350円 (税込 385円)
平日ランチタイム
230円 (税込 253円)

**プチ・ハッピー
デザートセット**
プラス 150円 (税込 165円)
ちいさな
スイートポテト
ほろにが
カフェゼリー
プラス価格で季節の
プチデザートに替えられます。

・11. ◆22時以降、翌朝5時迄の深夜営業では10%の深夜料金を加算させていただきます。

☆ 単価を上げるためのメニュー表づくりの考え方



メニューの 作りこみ

ここで質問です

メニューを作りこむ目的は！？

☆ メニューを作りこむ目的は??

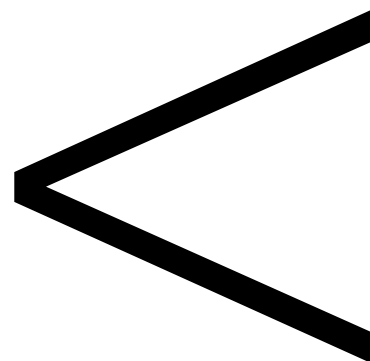
売上アップ

?

利益アップ

☆ 飲食店に限らず、すべての企業で重要なのは

売上

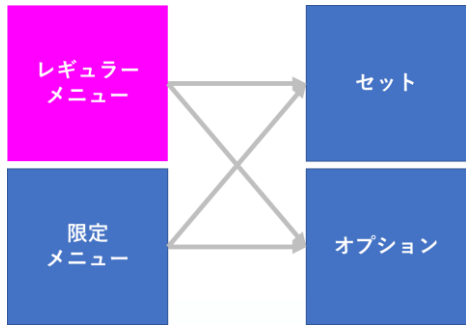


利益

メニュー展開を利益アップに繋げていく！

メニューの作りこみ：レギュラーメニュー

カタパルト



既存価格：1,500円
200グラム
A3肉を使用

☆ お店の定番メニューのワイルドステーキのお肉を変更

【材料高騰に伴う値上①】

価格を1,500円から1,700円に200円値上げ
原価が200円アップ 利益は100円プラスに

【材料高騰に伴う値上②】

肉の量を200グラムから180グラムに10%減に変更
値段を1,500円で据え置き
原価が60円ダウン 利益は60円プラスに

メニューの作りこみ：レギュラーメニュー

カタパルト

レギュラー
メニュー

セット

限定
メニュー

オプション

☆ お店の定番メニューのワイルドステーキのお肉を変更

【肉ランクアップ】

肉の質をA3からA4ランクに変更

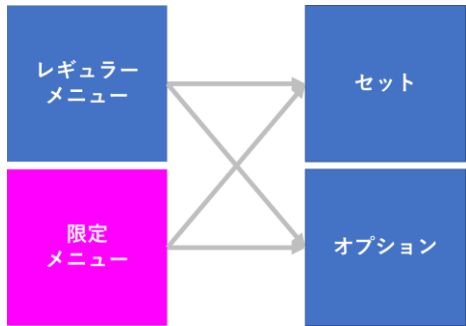
値段を1,500円から1,800円に変更

原価が200円アップ 利益は100円プラスに



【肉1.5倍】

肉増しにすることで、原価が300円上がるが、値段を500円上げる。⇒単価が500円上がり、1メニューあたりの利益を200円増加させる。



☆ 季節ごとの期間限定メニューを設定



【鰯と春野菜のアクアパッツァ風PASTA】

この時期にしか注文出来ないメニューで限定感を出し、利益を十分に取れるメニューにする。

- ☆ お店の定番メニューのワイルドステーキのメニュー変更をしたい
- ☆ どの選択をするべきなのか？

	既存	材料高騰に伴う 価格アップ 量を減少		肉をA4に	肉増し
売価	1,500	1,700	1,500	1,800	2,000
原価	600	600	540	800	900
利益	900	1,100	960	1,000	1,100

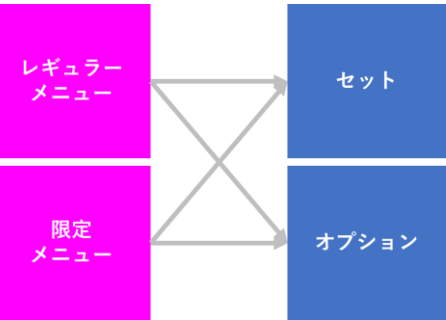
このケースどう考えますか？

注文数
アップ

施策：メニューの幅を広げる

カタパルト

☆ メニューの幅を広げ新たなカテゴリーで注文数を増やす！



【メのデザートは別腹作戦】

新たにデザートを追加することで、最後の一品を頼んでもらい、注文数を増やす。

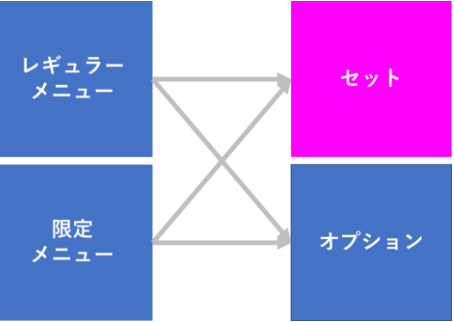
【メのラーメンは別腹作戦】

新たにメのミニラーメンを追加することで、最後の一品を頼んでもらい、注文数を増やす。



施策：セットメニューの設定

カタパルト



☆ セットメニューで同時に複数頼んでもらい単価を上げる！

Menu Prix Fixe

(※追加料金を頂くお料理もございます※)
●お好きな前菜・メイン・デザートをお選びいただけます。
お二皿目に季節のポタージュスープ付き
アミューズ(吉田豚のリエット/バケットパン付き)
コースの前菜は以下からお一つお選びください

本日のオススメ！

宮城県 気仙沼産
Carnaccio de Bonito
幻の船「亀洋丸」が獲ったカツオのタタキ仕立て (+¥440税込)
ショウガ風味のシャリーヴィネガードレッシング

Galantine
ゴボウのバルサミコ煮込みと国産地鶏のガランティヌ (+¥330税込)

Salade de figuier et de fromage
「北海道 小林牧場のカマンベール」ほんのり温かいタルティエヌと
リンゴのコンポートのサラダ仕立て
ハチミツとシェリーヴィネガーのドレッシング

Ouche
自家製キッシュロレーヌ

Carnaccio de boeuf
低温調理した黒毛和牛モモ肉のカルパッチョ (+¥880税込)

Salade de jambon cru et de fromage
ハモンセラノ生ハムとチェダーチーズの山盛りサラダ

Pâté de campagne maison
自家製 吉田豚のパテ サラダ添え

Carpaccio de saumon
ノルウェー産サーモンのカルパッチョ 有機人参のヴィネグレットソース

Gâteau de crabe "Zuwaï" à l'Avocat et son coulis de tomate
ズワイガニとアボカドのディル風味 ガトー仕立て
赤ワインヴィネガーの効いたクーリ・ド・トマト (+¥330税込)

Hors-d'œuvre varié
うれしい!! オードブル盛り合わせ (+¥550税込)
(内容はスタッフまでお気軽にお尋ねくださいませ)

本日のスープ

Potage
カボチャの冷製ポタージュ

**サイドディッシュや
前菜の前に食前酒と一緒に...**

ご追加に
いかがですか

- ・ハモンセラノ生ハム ¥700 (770)
- ・サラミ ¥700 (770)
- ・生ハム・パテ・サラミの盛り合わせ ¥1500 (1650)
- ・当店おすすめチーズの盛り合わせ ¥1600 (1760)~

本日のオススメ！

メイン料理(お好みの1品をお選びください)

Nois de boeuf
黒毛和牛内モモ肉のロースト (+¥550税込)
ベリグソース

WAGYU Hache
黒毛和牛のむっちりハンバーグ (+¥550税込)
濃厚マデラソース

Entrecôte rôti
黒毛和牛ロースのステーキ トリュフソース (+¥770税込)
マルシャンドヴァンバター添え

**SNSで話題の
料理はこちら**

Steak frites
US産 ブラックアンガスキリブアイロースのステーキ (+¥550税込)
フレンチフライ添え

Blanc de poulet rôti
岩手県産 鶏むね肉の低温キュイ(ロースト)

Langue de bœuf au vin rouge
特選 牛タンのしっとり赤ワイン煮込み (+¥330税込)

Gigot d'agneau
オーストラリア産 仔羊もも肉のロースト (+¥550税込)

Canard rôti
合鴨胸肉のロースト

Poilet de Poisson du jour
特選 サワラのボワレ その日のスタイルで

Rôti de Porc
ブイオンで煮込んだ仏ブタニユ産 豚肩ロースのロースト
トマトとマッシュルームのクリームソース

Panaché de poisson et Ormeau poêlé
特選 サワラと エゾアワビの一皿 (+¥550税込)

Dessert デザート

Crème caramel
オザミズベジャリテ！ 高貴なプリン

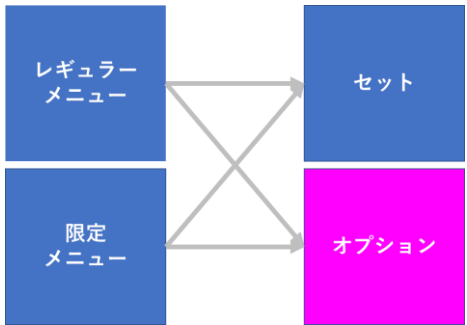
Glacé panaché
アイスの盛り合わせ

Mousse au Fromage
クリームチーズのムースとハイビスカスのジュレ

Terrine de chocolat
超濃厚！チョコレートテリーヌ (+¥330税込)

Café
コーヒー又は紅茶

施策：オプションメニューの設定



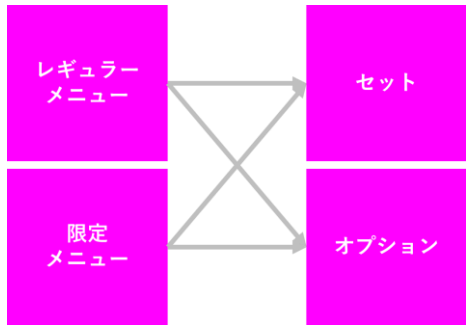
☆ ステーキに合うさっぱりピクルスのオプション提案



+



単価を上げていくには



☆ お客さんに選んでもらう！

【選んでもらうための施策は時系列で整理】

来店前

来店時

来店後

来店前

☆ 来店前にお客さんに選んでもらうには

予約無

ぐるなび 食べログ SNS・・・
お店からの情報発信

予約有

コース

アラカルト

予約時・予約確認電話・メール

来店時

☆ 来店時にお客さんに選んでもらうには

【ランキングやおすすめ表記を活用】
お客さんの関心を引き、注文を促す

- ・ さっと出せる一品で、メインの料理までに1品多く頼んでもらう

【従業員の声かけ】
お客さんへの提案で、注文を促す

- ・ 居酒屋 お次の飲み物いかがですか？
- ・ カフェ 今日のおすすめデザートいかがですか？



※焼肉屋さかいホームページより

来店後

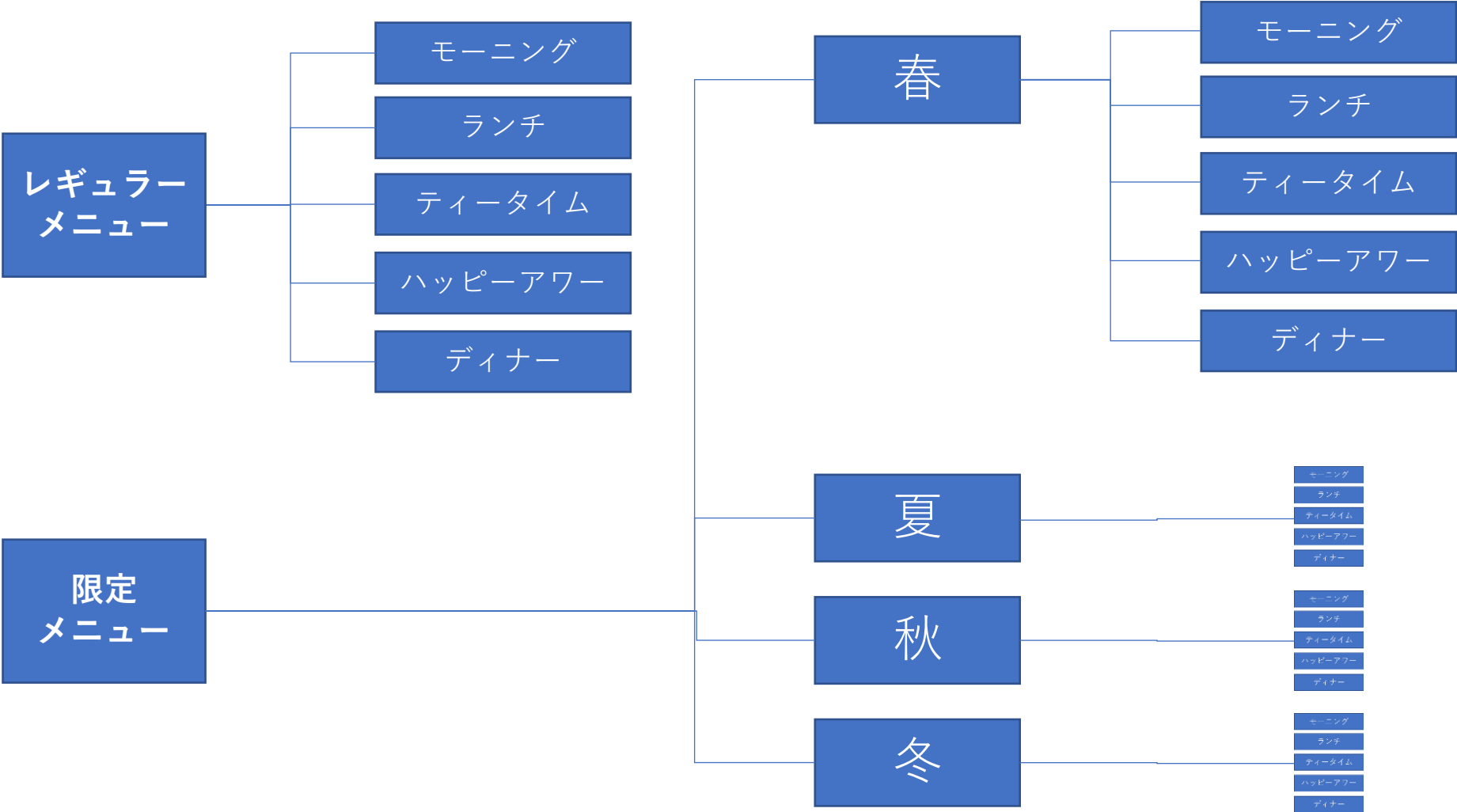
☆ 来店後にお客さんに選んでもらうには

【来店時にSNSの登録を促し、情報発信】
SNSで繋がることにより、継続的な情報発信
が可能となる。



メニューを作りこんで、お客さんに選んでもらう

☆ メニューと選んでもらうための施策は無限大



来店前

来店時

来店後

当店は何をやれば
いいのか

飲食店って一言でまとめていいのか・・・

1	居酒屋・ダイニングバー
2	バー
3	カフェ
4	ラーメン
5	イタリア料理
6	和食
7	焼肉
8	中華
9	アジア料理
10	洋食
11	カラオケ・パブ・スナック
12	そば・うどん
13	フランス料理
14	テイクアウト
15	鉄板焼き・お好み焼き
16	お弁当・惣菜・デリ
17	寿司
18	専門料理

順位	業態	割合	2015年比
1	居酒屋・ダイニングバー	23.0%	↓4.5%
2	カフェ	18.0%	↑2.6%
3	バー	15.5%	↑1.4%
4	ラーメン	6.0%	↓2.1%
5	カラオケ・パブ・スナック	5.8%	↑2.0%
6	和食	4.2%	↓0.7%
7	テイクアウト	3.9%	↑1.5%
8	焼肉	3.8%	↑0.4%
9	アジア料理	3.5%	↑1.3%
10	お弁当・惣菜・デリ	3.4%	↑2.4%
11	洋食	2.9%	↑0.3%
12	イタリア料理	2.7%	↓3.2%
13	中華	2.7%	↑1.0%
14	鉄板焼き・お好み焼	1.4%	↓0.5%
15	そば・うどん	1.4%	↓0.5%
16	寿司	0.9%	↑0.3%
17	フランス料理	0.8%	↓0.7%
18	専門料理	0.3%	↓0.2%

お店の
コンセプト

価格帯

立地

現状を把握し
課題を見出す

当店の客単価はいくら??



当店のFLR比率は??

カタパルト



30%



30%



10%



40%



60%

現状を把握する
には？

現状を把握するには？

カタパルト



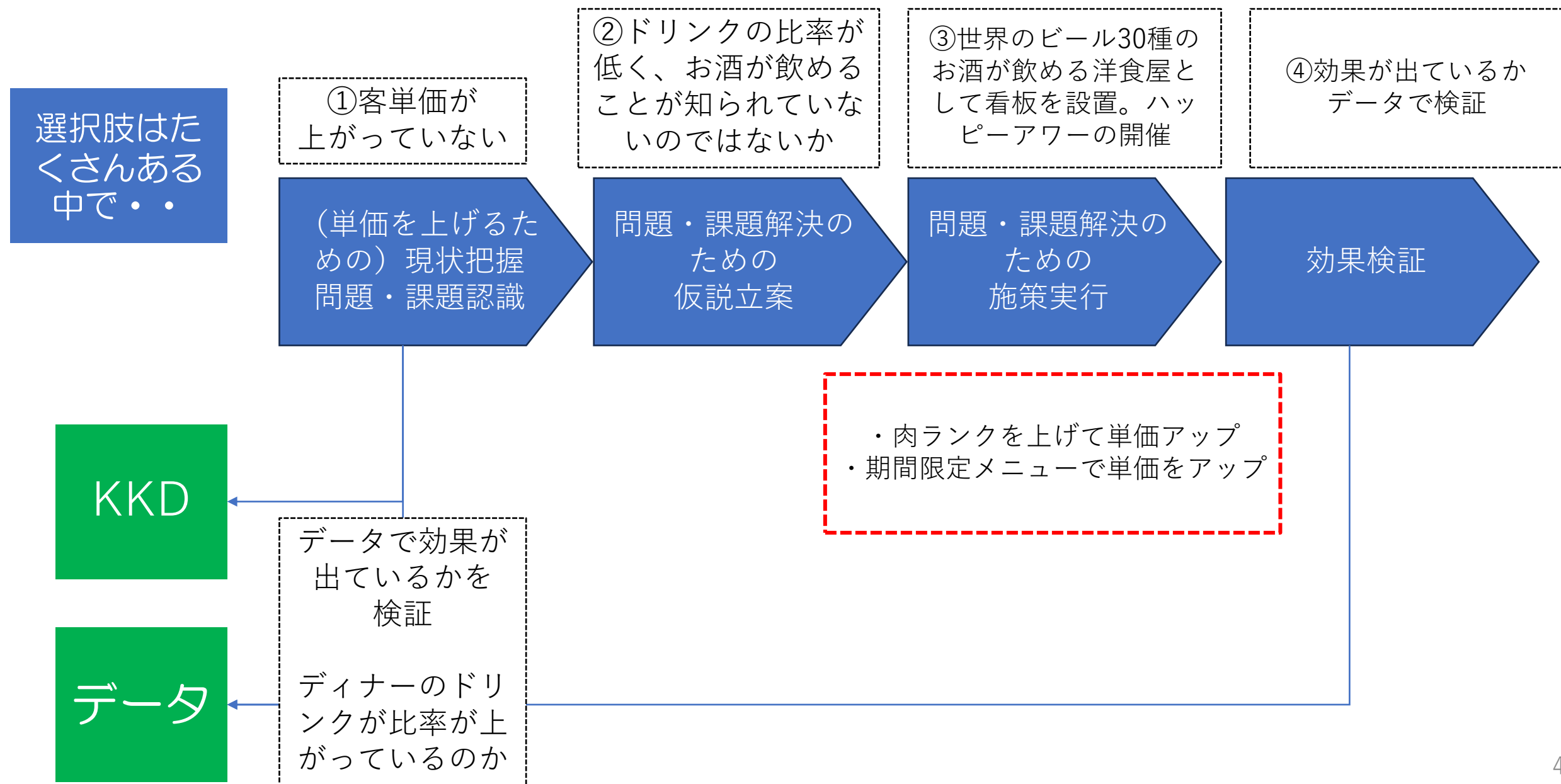
現状を把握
するにはデータ
が必要！

感覚ではなく
データを取れて
いますか？

データを取るに
はレジシステム
を活用する！

考え方は、
データから方向性を見
出し仮説を立てやって
みて、検証する

当店は何をやればいいのか？ まとめ



当店は何をやればいいのか？ 具体的な施策について



問題・課題解決の
ための
施策実行

- ・肉ランクを上げて単価アップ
- ・期間限定メニューで単価をアップ

・
・
・
・
・
・

TTP

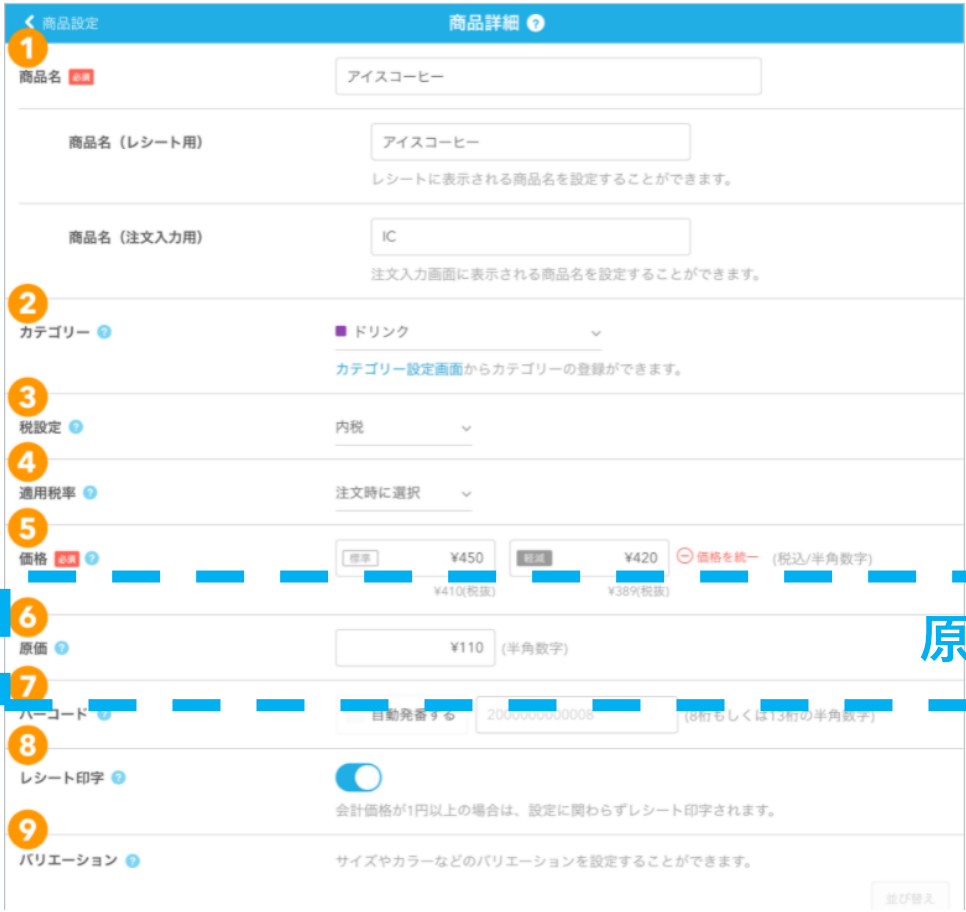
徹底的にパクリ

+

S

自店の特徴に合わせ
進化させる

☆ Airレジのイメージ



※AirREGI HPより <https://faq.airregi.jp/hc/ja/articles/900005748126>

☆ 洋食屋さんの事例

☆ お店の場所をビジネス街に移転したのに、夜の時間帯のドリンクの売上比率が増えていない??

☆ ランチの客層は明らかにビジネスマンの比率が増えている

⇒洋食屋なので、お酒が飲めるということが知られていないのではという仮説（課題）

☆ 洋食屋さんの事例

- お店の前に出しているイーゼルの表記を変更
- 17時から18時までハッピーアワーを実施



自店に落とし込んで
考えてみよう！

(単価アップのための) 課題整理シート

問題・課題認識

①今の客単価は？
現状での問題は？

仮説立案

②問題を起こしている
原因とその解決仮説

問題・課題解決の
ための
施策実行

③解決策の具体案

効果検証

④効果をどのような
方法で検証するか

ご清聴ありがとうございました。