２０２２年３月

売上よりも利益重視。業界平均3倍以上の収益を目指す
プロ経営者育成マガジン

月刊 THE PROFIT ～Premium～

【今月のトピックス】
・今、話題の飲食店に行ってきました！
・他店に潜り込む潜在的広告宣伝法
・飲食店の展示会に行ってきました
・飲食店がぜひともやりたいモバイルオーダー対策
・テレビに取り上げられた飲食店のプレスリリース
・インスタグラム集客術の基本
・美容室で追加掲載したい今どきのメニュー２つ

こんにちは
ハワードジョイマンです。

二郎系ラーメンとは、右の写真のように、麺の上に野菜が山盛りに載って、さらに油やニンニクなども盛られたがっつり系ラーメンを指します。

二郎系ラーメンは、好きな人はすごく好きというラーメンで、今回のベジ郎さんは、この二郎系ラーメンをモチーフにして、野菜炒め専門店を２０２１年１２月に開店しました。

開店直後から、テレビにも度々取り上げられている、今、人気のお店です。

私も早速リサーチのために行ってきました。

開店１１時に入店したのですが、この日もNHKの取材が入っており、私が食べている横顔を撮影していきました。

元々このお店の母体は、野菜の卸売販売をしている会社で、コロナにより、野菜を廃棄しなければいけないほど、消費と流通量が減ったようです。

そこで、自ら野菜をアピールするべく、ベジ郎さんを開店させて、野菜の消費に繋げようと頑張っておられます。

今、コロナにより外食を始めとした消費が落ち込み、消費量自体が減っています。その為、廃棄される食材も多くあります。

なので、通常よりも手ごろな値段で食材を調達しやすい側面もありますので、ランチで「ボリューム感のあるメニュー」を作り、「お手頃価格で●●が食べられるお店」として、アピールするのも１つです。

例えば、やよい軒の肉野菜炒め定食は、７３０円です。中華食堂日高の肉野菜炒め定食は、７１０円です。

一般的な価格（７１０円～７３０円）より高めの価格（８００円）で、ボリュームは、それらのお店よりも増量させて、見た目を豪快にした方が、話題になりやすいです。

正直もやしが多いので、そこまで原価は上がっていないと思われます。

これからの時代は、ボリューミーな大衆料理と、食材にこだわった高級料理に、二極化していくと予測しています。

あなたのお店でも、どこに特徴を出すか？を意識していきましょう！

■他店に潜り込む面白い広告宣伝手法

実は、ベジ郎さんで面白い広告宣伝手法を発見したので、それも追記します。

私が口元を拭こうとティッシュに目を向けると、なんとボックスティッシュが求人広告となっておりました。

ポケットティッシュは、ティッシュを受け取った時に、ちらっと広告を見て確認する程度で、そのままポケットの中、もしくはバックの中へ入れられるのが常です。つまり、そこで、その広告としての役目はほぼ終わります。

実際私自身も、ポケットティッシュの広告文を見て、そこから広告文に記載のお店に行った経験は一度もありません。

しかしボックスティッシュの場合は、お客さんがお店に滞在中ずっと、その広告がお客さんの目に触れている状態が続きます。しかも、１つのボックスティッシュを使い終わるまでに、何十人ものお客さんがそのボックスティッシュにある広告を見ることになります。

なので、このボックスティッシュ広告は、非常に効率の良い広告媒体で、面白いんじゃないかと感じています。

特に定食屋さんやラーメン屋さんは、ボックスティッシュが必須です（僕的に笑）。長時間座っている美容室でも、手の届くところにティッシュがあったら安心だなと思うし、この前行った歯医者さんにも、一席ずつティッシュが常備されていました。口を漱ぎますからね。こんな感じで、客目線だと、ティッシュがここにあったらいいな～って、結構思いつくものですよね。

そんなお店こそ、このボックスティッシュ販促が効果的ということになります。

では、このボックスティッシュ広告を、実際にどうのように活用していくのか、考えていきましょう。

まず、あなたが広告主だとします。広告主が広告用ボックスティッシュを製造して、他店に自分のお店の宣伝用のボックスティッシュを置いてもらう、というのが、基本の販促になります。

例えばこの会社のものは、Ｓサイズの最小ロット１０２０個で、約１５万円です。１個あたり１４６．３円ですね。６面（全面）デザインの標準４色フルカラー印刷。

Lサイズ・パルプ紙【200W】

商品発送日	15営業日～	
数量	税抜単価	税込金額
1,000個	@162.00	178,200円
2,000個	@123.20	271,040円
3,000個	@110.20	363,660円
4,000個	@103.70	456,280円
5,000個	@99.80	548,900円
10,000個	@92.00	1,012,000円
20,000個	@85.80	1,887,600円
30,000個	@83.70	2,762,100円
40,000個	@82.70	3,638,800円
50,000個	@82.00	4,510,000円

Mサイズ・パルプ紙【150W】

商品発送日	15営業日～	
数量	税抜単価	税込金額
1,020個	@127.00	142,494円
2,040個	@96.40	216,322円
3,000個	@86.20	284,460円
4,020個	@81.10	358,624円
5,040個	@78.00	432,432円
10,020個	@68.00	749,496円
20,040個	-	-円
30,000個	-	-円
40,020個	-	-円
50,040個	-	-円

Sサイズ・パルプ紙【150W】

商品発送日	15営業日～	
数量	税抜単価	税込金額
1,020個	@133.00	149,226円
2,040個	@98.00	219,912円
3,000個	@86.40	285,120円
4,020個	@80.50	355,971円
5,040個	@77.00	426,888円
10,020個	@70.00	771,540円
20,040個	@63.20	1,393,181円
30,000個	@60.90	2,009,700円
40,020個	@59.70	2,628,113円
50,040個	@59.00	3,247,596円

今、様々な名入れの販促品が出ていますが、使う人にとっても汎用性が高く、広告主にとっても、広告スペースをこれほど取れるものって、他にはあまり見当たらないように思いますね。

あとは、デザインをどうするのか、が重要になりますが、それはあなたのアイデア次第です。そのボックスティッシュが、どこに置かれて、どんな見込み客の目に映るのか、イメージを膨らませて、ストーリーを作って、想像してみてください。

では次に、できあがったこのボックスティッシュ広告を、どこに置いてもらえたら、広告の反応率が高まるのか、考えてみてください。

今回ベジ郎さんに置かれていたボックスティッシュには、ドライバー（運転主）求人サイトの案内と応募の電話番号が書かれていました。

ここで見えてくるのは、「がっつり系の定食屋さんに来たお客さん」と、「ドライバー（運転主）の求人広告」というマッチングです。

広告の基本ですが、闇雲に広告を出しては費用がかさむだけです。ある程度の範囲を定めて、見込み客に向けて広告宣伝することが、よりコスパの良い広告となります。あなたのお店や売りたい商品の見込み客が集まる場所に、ぜひ広告を出していってください。

ここまで、広告主側の目線でお話してきましたが、今度は、ボックスティッシュを置く側（スペース提供側）の目線で考えてみましょう。

自分のお店の集客力を生かして、他の企業さんに対して、「ボックスティッシュを利用して、当店であなたのお店の宣伝をしませんか？」と、売り込むことも可能だというお話です。

例えば、４０万円で自分のお店で宣伝できる権利を販売した場合、印刷費が約１５万円なので、２５万円ほどの利益になります。

普通なら、経費としてボックスティッシュを買うところが、ボックスティッシュの代金がまるまる無料になった上に、更に２５万円の差額が収入になります。

こうやって自分のお店の場所を提供し、広告業として収入を得ることも、経営者として考えることの１つですね。

また、自分のお店の中だけで、自分のお店の宣伝に使いたいと思うのであれば、次のようなボックスティッシュの収納ボックスを購入し、その外側に各種ＰＯＰを貼ることで、ティッシュの側面スペースを有効活用することもできますね！

あらゆるスペース（場所・空間）が、広告スペースになります。そして広告スペースは、売上に直結します。

スペースを自分のお店の売上アップに使うか？他店に提供して、広告掲載収入にするか？

あなたのお店の「スペース（空間）」に、もっと意識を向けてみましょう。

■フードケータリングショー、厨房設備機器展にて

２月１５日から１７日の３日間で開催されたフードケータリングショー、厨房設備機器展に行ってきました。

この展示会では、先進的な厨房機器なども展示されておりましたが、やはり、今の時期一番気になったのは、（１）自動販売機と、（２）商品受取機器（ボックス）と、（３）タッチパネルオーダーシステムでした。

先月の会報誌でも自動販売機と商品受取ボックスを取り上げましたが、今回の展示会でも複数の会社が展示していましたよ。

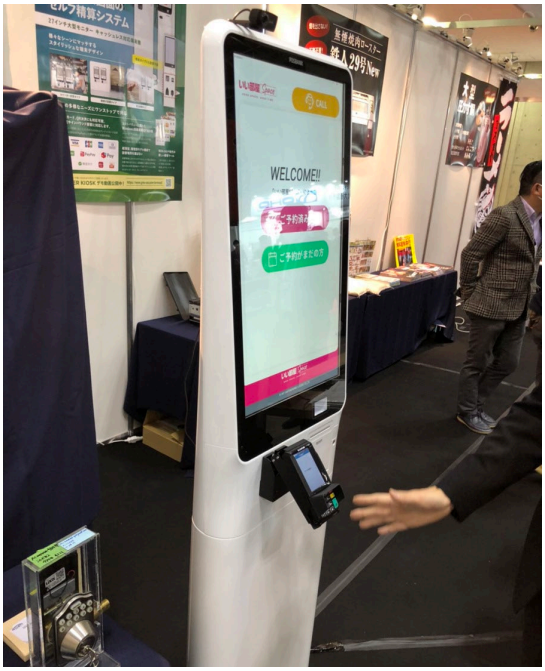
（１）自動販売機で印象的だったのは、食べ物も、コップなどの鋳物も、色んなものが販売できることです。

売れるかどうかは別として、販売できる商品の選択肢が増えることはいいことですね。

というのも、棚を貸すことで棚貸し料金を収入源にできるので、色んな商品を並べられるというのは、それだけ販路（棚を貸せる相手）が増え、収益機会が高まることにつながるからです。

自動販売機

商品受取ボックス



展示会に展示されていたオーダー機器

飲食店で注文した料理の受け取りだけではなく、クリーニング屋さんのクリーニング済み商品の受け取りなど、あらゆる商品の受け取りに使えます。

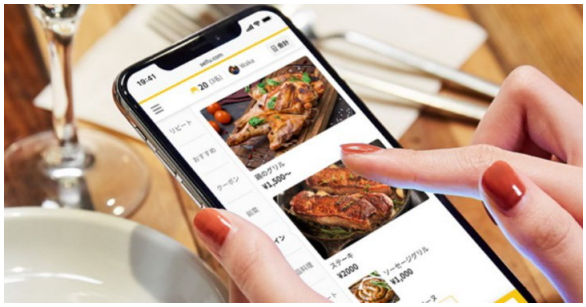
また、複数のお店が共用できるので、複数のお店から毎月利用料金を貰うこともできます。

（３）モバイルオーダーシステムも、展示されておりました。

これは、ラーメン屋さんなどの券売機が、将来的にこのようなタッチパネルに置き換わる感じですね。

ベジ郎さんの入口にあったオーダー機器

2019年7月イギリスのマクドナルド



こうしたオーダーシステムの良いところは、お客さん自身が注文するため、
（１）スタッフによる①聞き間違い、②書き間違い注文ミスが無くなること
（２）注文情報が、即、調理場に届くので調理から提供までの時間短縮に繋がること

以上の３点です。

このように、注文時の接客が不要になる点で、業務が非常に効率化されます。

しかし注意点は、文字通り、注文時のスタッフとお客さんのやり取りがなくなることです。なぜなら、注文時の接客とは、単なる作業の意味合いだけでなく、スタッフとお客さんとの貴重な接点でもあるからです。

そこでのコミュニケーションにより、①追加注文が取れたり、②お客さんと仲良くなれたりします。

それが全く無くなってしまうと、今まで接客により客単価が伸びていたお店は、客単価が落ちる可能性もありますし、お店は単に注文された料理やドリンクを提供するだけの役割になり、常連さんが育ちづらくなる可能性があります。

個人店がモバイルオーダーシステムを導入する場合は、この点を十分考慮して取り組むようにしてください。

２０２２年３月号は、全２７ページです。この続きは、増益繁盛クラブゴールドに参加すると会報誌が郵送されます。

ご参加はこちらから↓クリック
https://haward-joyman.com/zhc

増益繁盛クラブゴールドは、自らの頭で考え、店舗を繁盛させる実力を有する社長を育成するために主催しています。

業界平均の３倍以上の利益を出す店舗経営を通じて、常に優位な状況を保つコトを主とします。

また、会員自身の運営する店舗は、既存の業種、業態発想に囚われず、顧客の悩み、問題にフォーカスし、それらを解決し、満足を満たすコトにフォーカスした店舗形態となっています。

その為、傍から見たら何屋さんか？どんな業種、業態かと区別がつきません。

そんなどこの枠にもはまらない店舗こそが、顧客生涯利益を高めるポイントです。

こうした考えの元、互いに切磋琢磨し、成長を誓い合った集団が集まる場所。それが増益繁盛クラブゴールドです。

従って、自らの頭で考えない人、向上意欲の無い方は、今すぐ退場してください。

逆に、自らの頭で改善し、向上意欲の高い人物を見かけたら、是非、増益繁盛クラブゴールドへの参加を呼びかけてください。常に質の高い場作りこそが、あなた自身の成長に繋がります。

同じ時代を生き抜くものとして、これからも絶えず切磋琢磨し、成長していきましょう。

ハワードジョイマン

■発行日について

THE PROFIT PREMIUMは、毎月１回の発行です。
お届けは毎月１０日前後になる予定です。
しかしながら月によってはお届け日が遅れる場合もございます。無理に期日をあわせて内容のないものをお届けするよりは、毎号、価値ある内容をお届けしたいからです。
何卒ご理解ください。

■歓迎！

本ニュースレターは、著作権法によって保護されている著作物です。地域No1店舗になるために役立つ情報を、分かりやすく伝えていくことが当方のビジネスです。その核となるニュースレターをコピー・転売することは、弊社のビジネスに甚大な損害を与えることになりますので、硬く禁じます。

しかし、あなたがこのニュースレターから学んだことは、ぜひ、友人にも教えてあげてください。困っている友人に教えて、友人のお店も繁盛することは大歓迎です。この方法を多くの方に知ってもらい、日本全国が笑顔で溢れたら私自身も嬉しいです。

笑顔の輪を広げましょう！
それが笑売です！