



ケーススタディから学ぶ！ VOL.55

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

居酒屋 A店（静岡県）

駅前飲食ビル3階にて営業の居酒屋。

【お店の体質改善対策】

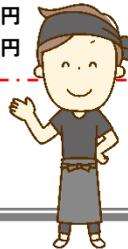
- メニュー構成の変更(メニュー数大幅削減)
- 広告宣伝費の削減

《メニュー表、店頭強化支援の活用》

成果▶人件費削減、広告宣伝費10万円削減
⇒資金繰りの改善、利益の出やすい体質への改善

費用合計 44,332円

- ① 建物入口用ポスター 2種類×各1部 7,751円
- ② EVホール用ポスター 2種類×各1部 6,981円
- ③ メニュー表(変更1回目) 10頁×100部 14,800円
- ④ メニュー表(変更2回目) 10頁×100部 14,800円



***** お悩み *****

- 品目数が多く何でも色々食べられるということ.Uriの一つとしてきたが、人件費もかさみ、仕入価格も上がってきているので、メニュー数を減らして利益の出やすい体質に変えていきたい。ただし、お客様にはメニューが減ってさみしくなったとはできるだけ感じさせたくない。
- グルメサイトへの広告費がかなりかかっているのを削減したい。

対策① 店頭強化

- グルメサイトの広告費を削る分、店頭強化して集客。
- ビルの3階にあるため、メニューの内容・お酒・店内の様子が把握できるよう写真を使用して訴求。また、県外客も多いため「静岡名物」をアピール。



【ポスター：建物入口付近】耐水紙/UVラミネート加工

- ①1000×500mm **4,004円**
- ②780×600mm **3,747円**



【ポスター：EVホール付近】耐水紙/UVラミネート加工

- ③780×600mm **3,747円**
- ④841×594mm **3,234円**



建物入口 Before

EVホール Before

建物入口 After

EVホール After



対策② メニュー数の削減

- 一度に多くの商品を削減すると売上に影響が出るため、2回にわたって実施。
- ただ削減するだけでなく、お店のウリのメニューを明確にしメリハリをつけてレイアウト。

【流れ】

現メニューを4つに分類

- A. 売れて儲かる
- B. 売れるが儲からない
- C. 売れないが儲かる
- D. 売れも儲かりもしない

- ・AとCの中から売りたいものを選択
- ・BとDの中から削除できるものを選択

AとCを目立たせて
メニュー表変更
2~3ヶ月運用

出食分析を行い、出食
数が少ないものの中から
手間と原価のかかるもの
を削除

メニュー表変更

メニュー表 Before

162品+季節メニュー約20品

見開き(1頁・2頁)

見開き(3頁・4頁)

見開き(5頁・6頁)

見開き(7頁・8頁)

見開き(9頁・10頁)



メニュー表 After①

107品+季節メニュー約20品/約3.5削減

【メニュー表】A4 10頁×各100部 14,800円

見開き(1頁・2頁)

見開き(3頁・4頁)

見開き(5頁・6頁)

見開き(7頁・8頁)

見開き(9頁・10頁)



メニュー表 After②

80品+季節メニュー約20品/さらに約2.5削減

【メニュー表】A4 10頁×各100部 14,800円

見開き(9頁・10頁)

見開き(7頁・8頁)

見開き(5頁・6頁)

見開き(3頁・4頁)

見開き(1頁・2頁)



メニュー数を減らす際は、お客様が不満に感じていないか、満足度が落ちていないか、注意深く様子を確認するようにしましょう！

お店の体質改善に取り組んでみて…

- ★メニュー数と広告費を削っても売上が下がらなかった。
- ★人員を削ってもオペレーションに支障は出なかった。
- ★メニュー数削減のおかげでキッチンに余裕ができた。



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！

※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会
大阪支部会員
税理士法人KJグループ

〒536-0006 大阪市城東区野江 4-11-6
TEL : 06-6930-6388 FAX : 06-6930-6389
E-mail : contact@kubokaikei.com
http://www.kubokaikei.com/