

新業態

『カフェ』

課題はオペレーションとコスト

当社の場合はアイス クリームを「シヨップ」 形態でやっているじゃ ないですか。ですから お店に来て頂いて、お 店の雰囲気とかキャン ペーンとか、そういう もの全体でやっている ので、「ハレの日」とい いますか、非日常な んですよ。逆に、コ ンビニやスーパーのよ うな日常の中で高級ア イスクリームを売って いる会社は厳しいよう ですね。

「オペレーションに加 えて、人間的にも通常 店よりも増えますよ。 店舗面積も増えるの で、家賃も上がって しまいます。」

「オペレーターを取っ て、お客様のテーブル に届けるとかですね、 通常店ではやっていな いことなので、お客様 を待たせてしまうとい つた問題もあります。」

「オペレーションもシ ンブルですし、火も油 なんです。もともと リームは賞味期限がな いので、食品ロスも出 ない。それが今までの 売りだったんですけれ ども、カフェの場合は 本で、そんなに大変で はなくて、若い子をア ルバイトで使って、と いうような感じでは ない。」

「昔は商店街への出店が 多かったんですよ。 1カフェではそうした 強みが生かせないとい うところがあるわけですね。 具体的に、FL比率は どのくらいになるの でしょうか。」

「通常店がF37%・L 20%でトータル57%の ところ、カフェだとF 45%・L25%でトータル 70%になってしまっ ます。」

「今後適正化ができた 段階で、カフェの2店 目、3店目がみえてく るというわけですね。 そうですね。フラン チャイジーに紹介でき るようなシステムにし たいです。」

「ただ、やりたいたい という人は多いんです。 当社のフランチャイジ ーのオーナーさんは積 極的で、例えば関西エ リアの話ですが、東北 に入ってオペレーショ ンの確立とか、人件費 や投資などのコストを コントロールして最適 化を図っているところ ですよ。」

「今年から、今年中の カフェの出店はありま せん。来年もどうして いくか、まだ予定は立 っていないです。」

「ただ、やりたいとい う人は多いんです。 当社のフランチャイジ ーのオーナーさんは積 極的で、例えば関西エ リアの話ですが、東北

商店街やSC改装にチャンス 今後は東京23区と大阪市内に

「全体的な出店戦略に ついて教えてください。 先ほど、SC出店 プレーキのため、店舗 の増加が減っていると 伺いましたが、今後S C以外で出店をするた めの戦略というのを考 えていらつしやるので ですか？」

「ここ数年、SC内の 出店が多かったのです が、当社もともと商店 街やロードサイドでも やってきていました。ウ があって、それを続け けていきます。ただ、 そういう出店は、物件 を見つけて、調査して やる形なので、店舗数 の予測ができないんで

「すよね。SCなら、来 年どこどこに出るとい うのが見えるじゃない ですか。」

「場所だけでしたら、 今不景気なので、物件 自体はすごくいっぱい あります。SCでも、 新店はプレーキが掛か っているといつても改 装がある。リニューアル のときに、「他の店が 撤退したので、ここ にサテライトワンさん 入ってくれないか」とい うのはありますね。」

「結構、ガソリンスタ ンドの跡だとかコンビ ニの跡だとか、今まで 当社には広すぎるとい う場所があるんです。 だからロードサイ ドでも出店できるので あれば、物件としては 可能性があるのかな と。」

「ただ、SC入口の大 型区画のようなところ は当然いけると思うん ですが、ロードサイド 以外の国に出店するこ とはありませぬ。」

「最近、国内の不景気 を受けて、海外へ進出 する外食企業が増えて います。ただ、御社の 場合、海外の出店はア メリカのバスキン・ロ ンズ本社がやるので、 そういった戦略が 取れませんよ。」

「アメリカにブランド オナーがいて、基本 的に各国にマスターフ ランチャイジーがいる 形なので、当社が日本 以外に出店するこ とはありませぬ。」

「ただ、実は台湾は当 社がやっています。ち ゃんと台湾で、以前あ ったところが撤退して 15年くらい店舗がな かった時期があったん です。そこでまたマイ オンさんが台湾に出店 することにあって、フ イドコートで当社にお 誘いがあったんです。 ね。それでアメリカの 本部にこういう話があ ると言ったら「いいよ」と 考えているエリアが あれば教えてください。」



カフェ内装

ロードサイドへの出店も考える

「ロードサイドへの出店も考える」というのは、ロードサイドでもやってきていました。ウがあって、それを続けていきます。ただ、そういう出店は、物件を見つけて、調査してやる形なので、店舗数の予測ができないんです。逆

「ロードサイドへの出店も考える」というのは、ロードサイドでもやってきていました。ウがあって、それを続けていきます。ただ、そういう出店は、物件を見つけて、調査してやる形なので、店舗数の予測ができないんです。逆

「ロードサイドへの出店も考える」というのは、ロードサイドでもやってきていました。ウがあって、それを続けていきます。ただ、そういう出店は、物件を見つけて、調査してやる形なので、店舗数の予測ができないんです。逆

「ロードサイドへの出店も考える」というのは、ロードサイドでもやってきていました。ウがあって、それを続けていきます。ただ、そういう出店は、物件を見つけて、調査してやる形なので、店舗数の予測ができないんです。逆



人気のアイスクリームフォンデュ。1日100個出ることもある

「ロードサイドへの出店も考える」というのは、ロードサイドでもやってきていました。ウがあって、それを続けていきます。ただ、そういう出店は、物件を見つけて、調査してやる形なので、店舗数の予測ができないんです。逆

「伝わるまとめ方・書き方」の技術「教えます」

今すぐ、弊社サイトをクリック

ジェイタプロ

(有)ジェイタプロ(技術士事務所) TEL 04-2924-9030