

「もう1杯」につながる提案でご繁盛をサポート！

CHANGE the menu

伸びる市場のニーズに応じて 低アルメニューで利益UP！

9%またはそれ以上と、高アルコール飲料が最近のアルコール市場のトレンドとなっている反面、低アルコール飲料も成長を続けています。そこで、今なぜ低アルコール飲料が求められているのかを調査しました。

市場は2ケタ前後の成長に

TPC マーケティングリサーチ株式会社の調べによると、2017年度の低アルコール飲料市場は、金額、数量ベースともに2桁前後の成長となっており、2018年も引き続き伸び続けています。

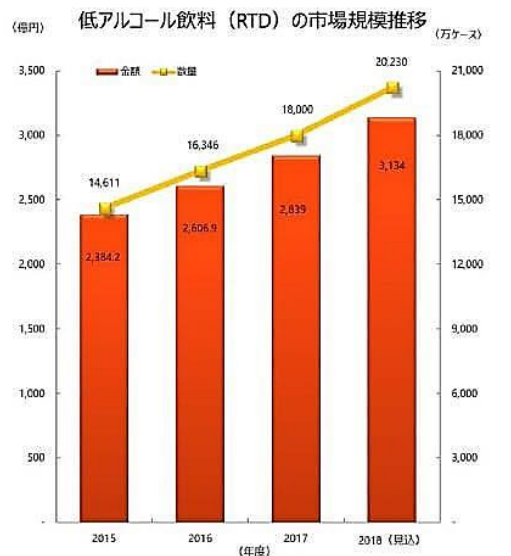
その理由として、若者だけでなく日本人全体の酒離れ傾向、少しでも健康的にお酒を楽しみたいという健康志向などが考えられます。

低アルが利益改善につながる理由

日本コカ・コーラとぐるなびが提供する「ビバレージマネジメント」というプログラムは、アルコールをソフトドリンクで割ることで1杯当たりの原価率を下げるというもの。ドリンクから得る利益を重視し、メニューの品ぞろえを増やして、飲食店の原価率の低減による利益の創出と、来客数の増加を目指すというものです。

また、ぐるなびが実施した調査によると、若年層や女性は飲食店に豊富なドリンクメニューを求めていること、少々高くても低アルコール飲料が飲みたいというニーズがあることが判明しました。

【参考：流通ニュース、Sankei Biz】



ジュースで割って原価ダウン！

ロゼ・パンプルムース (Alc.6%ほど)

・ロアシス ロゼ 2015
【98653】

- ・グレープフルーツジュース
- ・ガムシロップ
- ・・・・適宜



フランスで大人気のワインカクテル。ロゼワインを少し多めにしたほうが、味のバランスよく仕上がります。柑橘系のジュースを凍らせたものを氷代わりに使うと見栄えもUP！

カクテルメニューのバリエーション増に！

くらうでいがふ (Alc.6%ほど)

・讃岐くらうでい 720ml
【180607】

- ・ビール
- ・・・グラスに各1/2ずつ



ビールカクテル・シャンディガフの進化バージョン。日本酒の軽やかな甘味により、まさに「大人のカルピスソーダ」のよう。フレッシュチーズを使った料理との相性◎。

調査結果でも分かるように、低アルコールを求めるお客様は多くいらっしゃいます。そのニーズに応えることで新たな利益を生み出せますので、ぜひ低アルメニューの充実をこの機会に検討してみてくださいはいかがでしょうか。