

車両紹介

名称: あおぞら *delica*

寸法(目安): 全長4,810mm×全幅1,810mm×全高2,800mm

移動販売車の売上は天候に大きく左右されます。青空のもとで多くのお客様に訪れてほしいという願いを込めました。delica (デリカ)には、デリバリーカー(移動販売車)、デリカテッセン(美味しいもの)といった複合的な意味があります。

注意事項: 運転には、普通自動車運転免許(中型)が必要です。2017年3月12日以降に取得した普通自動車運転免許では、本移動販売車の運転はできません。運転には、「準中型免許」が必要です。

設備紹介



■ 備品

グリル台1台・卓上ガスグリドル1台・卓上ガスフライヤー1台・卓上保温機1機・五徳コンロ2個・ガス炊飯器1機・冷凍冷蔵コールドテーブル1機・作業台1台・3槽シンク1式・パッキン寸胴1個・エスレンコンテナ1式・清掃用品コンテナ1式・清掃用具1式・1,800W発電機1機・サブバッテリーシステム1式

■ 基本設備

販売口開口(幅2,500mm×高さ770mm、網戸付き)
販売カウンター(幅2,500mm×奥行300mm、格納式)
壁面ステンレス製吊戸棚
壁面平棚
100V入出力、配線、コンセント(車内5、車外1)
100VLEDベースライト照明×2
100V有圧換気扇

ウィズコロナ時代の販路多様化支援

あおぞら *delica*

移動販売車の無償貸し出し開始!



コロナ禍の生活様式の変化や相次ぐ行事・イベントの中止によって、観光業や飲食業を中心に販売機会が減少したり、売上の見通しが立たないといった事態が続いています。そうした状況を打開するため、テイクアウトやインターネット販売に乗り出された事業所も多くあります。

当所ではこれまで、各種補助金の申請支援やテイクアウト応援サイト「^{みせ}ウチ店」の開設などに取り組んできました。そして、本年1月からは「移動販売車」を1台所有し、会員事業所を対象に無償で貸し出すことで、低コストで移動販売が体験できるという新たなサービスを開始します。

移動販売に関心はあったものの多額の設備投資を理由に諦めていた方、新たな事業展開で移動販売を検討されている方は、ぜひご利用ください。

また、本号では移動販売の始め方について、東海移動販売車組合を運営する株式会社メルカート様にご協力いただき、出店までのポイントをまとめました。

Point

その商品はいつ・どこで売れますか

キッチンカーで販売する商品は、大きく分けて「ランチ」と「軽食」の2つがあります。ランチは11:30~13:00の時間帯、軽食はランチ以外の時間帯で人気があります。提供する商品によって、出店する時間帯や場所を決めましょう。

みんなの森 ぎふメディアコスモス みんなの広場

主に平日は岐阜市役所職員のランチ需要、休日はイベント参加者や図書館来館者の利用が想定されます。



テイクアウトグルメパーク2021 in 各務原市民公園

12月に開催されたテイクアウトグルメの祭典。ご当地グルメからスイーツまで、人気と実力を兼ね備えたキッチンカーが集結し、幅広い層の来場者でにぎわいました。



出店者インタビュー



やまとや 高木 優さん

和食の料理人と会社勤めを経験した後、昨年4月からキッチンカーでの営業を始めました。将来的には自らのお店を構えたいと考えています。コロナ禍で先の見通しが立たないこともあり、2~3年はキッチンカーで平日のランチ需要開拓やイベント出店に注力し、実績を重ねながら開店準備をしていきます。

今日はお昼の時間帯を中心に120食以上を販売しました。次は、お店を構えた時にメイン商品として提供する予定の「天ぷら」を販売します。

利用者募集

1月11日(火)より予約受付開始!

移動販売車で期待できる効果

- コロナ禍で多人数に販売できる
- 提供効率の向上と時間当たり売上の増加
- 店舗への誘客につながる

利用条件

- ① 岐阜商工会議所の会員事業所であること
- ② 臨時営業許可を取得すること
- ③ 食品衛生責任者の資格
(または調理師、製菓衛生師、栄養士など)を有すること
- ④ PL保険(生産物賠償責任保険)に加入していること
- ⑤ 2022年1月~6月の貸出期間に限り、1週間のうち平日3日以上「みんなの森 ぎふメディアコスモス(みんなの広場)」に出店できること

予約方法

専用ホームページをご確認の上、利用条件を満たしていることが確認できましたら、予約フォームよりご予約ください。 ※ご予約は先着順となります。

お問い合わせ

移動販売車係
Tel. 058-264-2131
URL <http://www.aozora-delica.com>



移動販売を始めるにあたって

求める人のいるところへ出向く移動販売車の機動力があれば、販路はまだ開拓できます。そのために、何から取りかかれればよいのか、どんな許可が必要なのか、準備にどれくらいの期間が必要なのかをキッチンカーでの出店を例に確認していきましょう。

① 取り扱い商品を決定
「何を売りたいか」を決定します。

お客様に提供する商品を決めます。既に固定店舗として営業を行っている場合、お客様にアピールしたい部分(お店のコンセプトなど)が出せるメニューを選ぶことをおすすめします。キッチンカーで提供した商品をお客様がおいしいと感じると、そこから「他のメニューはどうなんだろう?」と気になり、実店舗への誘客効果も期待できます。

② 車両の確認
「調理可能か」を判断します。

実際の車両の設備(主に車内機材)を確認します。焼く・煮る・揚げるなどの工程を想定通りに行うことができるのかを確認します。

③ 営業許可の取得(相談)
「提供可能か」を確認します。

必要に応じて保健所や出店先、管轄の消防署へ必要書類を提出します。特に、人気の高い出店場所は、予約開始と同時に埋まってしまったため、

④ 目標売上の設定
「何食売ることができるか」を考えます。

出店場所により、売れる商品や時間帯、お客様の数には違いがあります。複数品目を設定した場合、限られた時間内でスムーズに提供することができるとは限りません。また、1食あたり何分で提供できるでしょうか。その現場での過去の売上の売上データなどがあると参考になります。初めてキッチンカーが出店する現場であれば、どれだけのお客が販売でき、目録売上を定めておくことができます。

⑤ 出店を決定

⑥ 出店までごできること

スケジュール管理が重要となります。実際の出店日まで最低でも1ヶ月ほどの余裕をもっておくことが良いです。どれだけおいしい商品があってもアピールが足りていないとお客様には気づいていただけません。キッチンカーに取り付ける看板などの広告を考える必要があります。SNSも活用して可能な限りPRに取り組みましょう。「存在を知ってもらおうこと」が大切です。また、キッチンカーは、食材や包材、機材の積み降ろしを繰り返す必要があり、忘れ物をしやすいため、はじめのうちはチェックリストを作成し、確認することをおすすめします。

⑦ 出店当日

訪れたお客様に満足していただくために、最善を尽くします。そのためにも、お客様に「おいしそう」と思ってもらえるための演出は欠かせません。キッチンカーでの販売の目玉は、調理の最終工程をお客様の目の前で

披露することです。商品開発においては、味だけでなく、「魅せ場」をどこに持ってくるのかを考えることも大切なポイントです。

それ以降は上記④~⑦の繰り返しです。メニューやコンセプトに問題があれば、①からやり直す必要もあるでしょう。

これらの修正が簡単にできることもキッチンカービジネスの大きな特徴です。

まずは、「お試し出店」をしてみて、どんな場所が自店の商品や営業形態と相性が良いのかを確かめたほうが良いでしょう。それは固定店舗では難しいことです。

特に、開業したての人が立地の良し悪しを判断するのは難しく、事前調査には限界があります。実際に出店してみることで得られる情報は、どんな調査よりも正確です。

本事業では、移動販売の手応えや課題を体験することができます。会員事業所の皆様には、ウイズコロナ時代の経営戦略において、おおいに役立てられることを願っています。

