



写真手前は看板商品の生がき食べ比べ6種盛2480円で、ボン酢やとろろ昆布など計5種のタレと薬味を添えて提供する。左奥は自家製カキフライ880円、右奥は肉巻き3種盛合せ880円。ドリンクの売れ筋は日本酒3種各60mlをセットにした利き酒セット1280円

看

板商品は生ガキの食べ比べ。ここにもうひとつのフードの柱として炉端焼きを加えて業態の間口を広げ、30坪54席の規模で月商830万円を売り上げる居酒屋が2015年8月に東京・恵比寿にオープンした「恵比寿 牡蠣ツ端（牡蠣ツ端）」だ。

経営母体はJule&Jules(株)。代表取締役の本田明憲氏は独立前にオイスターバーで料理長を務めており、「生ガキの集客力の高さを実感していましたが、夏場に売上げが落ち込むのが課題でした。それを補うために炉端焼きを組み合わせることで業態開きの経緯を話す。

目玉食材の生ガキは北海道や宮城、福岡など国内14道県34の生産者から直接仕入れるルートを開拓し、常時13〜20種をラインアップ。また、品揃えの安定化を目的にオーストラリア

アなど外国産の生ガキ2〜3種も加えている。それぞれ380〜830円のプライスレンジで単品提供もするが、売れ筋は生ガキ6種または3種を盛り合わせた生がき食べ比べだ。6種盛2480円、3種盛1280円で提供しており、2商品を合わせたテーブルオーダー率は100%に達している。さらに、かきのなめろうや自家製かきフライ各880円といった牡蠣料理12品580〜880円も揃えてカキ専門店としての個性を打ち出しており、生ガキと牡蠣料理を合わせたカテゴリー売上げはフード全体の5割を占めている。

もうひとつのフードの柱である炉端焼きは魚貝7品、肉4品、肉巻き串7品、焼き野菜13品を揃える。それまで凸凹だったプライスラインを17年3月に価格改定に着手しており、たとえば肉巻き串と焼き野菜は盛合せ880円の除いた全品を330円

必見の
大繁盛店
居酒屋

恵比寿 牡蠣ツ端

売りは常時13〜20種を揃える生ガキのバラエティ。
価格改定が奏功し月商は前年比150%アップ



東京都渋谷区恵比寿南1-9-2 AビルB1
☎03-6452-3414
◎平日のみ11時30分〜14時30分（L.O.14時）、
14時〜翌0時（L.O.23時30分）無休
オープン：2015年8月
店舗規模：30坪54席 客単価：5000円
月商：830万円 原価率：30%
人件費率：●%
アルコール売上げ比率：40%



の均一価格、魚貝と肉は680円、880円、980円、1280円の4つのプライスラインに設定した。また、一品料理10品や酒肴10品などサイドメニュー40品380〜1580円についても同様で、各カテゴリーのプライスラインを2〜3つに絞り込んでいる。こうした施策が奏功し、客単価は改定前の4500円から5000円にアップ。17年7月の売上げは前年比150%と大きく伸びている。

アルコールの売れ筋は日本酒で、定番16種、おすすめ8種をグラス100ml580円、一合980円の均一価格で提供。アルコール売上げ比率は40%を確保している。価格改定と同時にメニューブックのデザインも刷新しており、「売りの商品をお客さまにわかりやすく伝えるようにしたことが客単価アップの要因だと考えています。月商1000万円に到達することが当面の目標」と本田氏は意気込みを語る。