

## ホリエモンのアイデアが光る！体験型カレーパン専門店

【小麦の奴隷】次世代型の新業態がニューオープン！「カレーパングランプリ®」で4年連続金賞を受賞した【ザックザクカレーパン】を主力商品とする【小麦の奴隷】の新業態が新たにオープンしました。美味しいものを食べたい！という欲求を満たすと同時にさらに楽しく、面白く味わってほしい！と堀江貴文氏（通称ホリエモン）のアイデアを元にスタートした「カスタムカレーパン」が看板商品となります。サクサクの食感が楽しめる薄い生地にカレーを乗せ、7種類のトッピングから3種類まで好みの具材を選べます。トッピングメニューは、ベーコン、ほうれん草、モッツァレラ、うずらの卵、ハラペーニョなどを始めとして、変わった材料では「柴漬け」なども選択可能です。さらに、無料でプラスできる“セルフトッピング”もありさらに嗜好性を高める仕掛けも準備しています！セルフトッピングは、ブラックペッパー、マヨネーズ、マスタード、チェダーチーズ、一味唐辛子、山椒、パルミジャーノチーズの7種。自分好みのカレーパンをより一層自分好みに仕上げるができます。



## SNS映える「抹茶ソフトクリーム」も注目的！

強烈なインパクトのザックザクカレーパンの生地に、宇治抹茶ソフトクリームがONした「映える抹茶ソフトクリーム」も注目的です。外国人旅行者が求める「抹茶」「アイス」「見た目」の三大ポイントをちゃんと抑えたメニューラインナップには、感嘆せざるを得ません。さらに「ゴリ抹茶ソフト」は、抹茶の粉末をむせるほど大量にかけた逸品。ぜひ日本人もトライしてみてください！

## 革新的な取り組み「体験型コンテンツ」への対応

「モノ消費」よりも「コト消費」へと消費行動が移り変わる中、体験とモノ消費の組み合わせは、今後の主流業態となる可能性が高まっています。新進気鋭のカレーパン専門店「小麦の奴隷」は、その先駆者となることでしよう。あなたも、未来型の体験型店舗に足を運んでみませんか。

## 小麦の奴隷 浅草店

<https://komugino.jp/>  
東京都台東区浅草2-7-19  
高橋ビル101

[TEL] 03-5246-4449

## お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.215の内容はいかがでしたか？  
 良かった  普通
- 弊社製品・サービスでご興味をもたれているものはありますか？  
 オーダーエントリーシステム  マルチ決済  セルフショット  
 サービスショット  ハンディ端末  テーブルショット  自動発注  
 棚卸し探偵団  e-foodオーダー  ウイルスゲート・ショット
- ご希望のサービスにチェックし、以下をご記入ください。  
 「Partner」の定期購読  「Partner」のバックナンバー

会社名	TEL
役職	FAX
氏名	E-mail
住所	

※ 記入いただいた個人情報は、適切な管理の下、パートナーの発送のみに利用させていただきます。

- ご意見ご要望などございましたらご記入ください。

お客様係 FAX 03-5649-2055

お手数ですが上記までFAXをお願いいたします

SVEA Sveabot S100 業務用ロボット掃除



お問い合わせはコチラまで  
株式会社 アルファクス・フード・システム  
SSS東京本部  
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-3  
キャナルタワー1階・3階・5階  
TEL: 03-5649-2100

食文化の発展に情報システムで貢献する  
株式会社 アルファクス・フード・システム

SSS東京本部 〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-3キャナルタワー3F・5F  
TEL: 03-5649-2100 FAX: 03-5649-2055

本社/AA0センター	〒756-0039 山口県山陽小野田市千崎128番地（江汐公園内）
大阪営業所	〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原2-7-38 新大阪西浦ビル701号
福岡営業所	〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-23-12 博多光和ビル3F
広島営業所	〒730-0022 広島県広島市中区銀山町3-1 ひろしまハイビル21 16F
札幌営業所	〒060-0807 北海道札幌市北区北七条西2-8-1 札幌北ビル9F

## Partner

パートナーvol.215 2023年9月号

2023年、政府はインバウンド需要の回復を目指して積極的な政策を打ち出しています。その一方で、「観光客を意識した業態開発」を進めるベンチャー特に体験型レストランに注目が集まっています。体験型レストランでは、食事を楽しむだけでなく、参加者が積極的に楽しむ感覚を提供し、ロコミを誘発します。これにより、SNSで拡散されるゼロ円の広告効果生まれ、インバウンド需要の喚起に貢献します。料理だけでなく、サービスやエンタメを組み合わせることで競争優位性を得る時代に突入しています。飲食店側は、イベントやオプションサービスの販売によって収益源を多様化し、経営の安定性を高め、収益向上が期待できます。体験型レストランへの移行により、新たな顧客体験を提供することが、未来への成功のチャンスとなるでしょう。

外国人のインスタグラムなどをチェックし、彼らが求めるものに対する感度を高めることで、新たなアイデアが湧き出る可能性があります。

## 繁盛店への虎の巻

「値上げ」を成功させる、コスト「0」の「付加価値」の話 - ③

## フードベンチャースポット

ホリエモンのアイデアが光る！体験型カレーパン専門店

～これまでの配膳ロボットの全て不満を解消しました～

## 配膳ロボット

## 「サービスショット8号機」

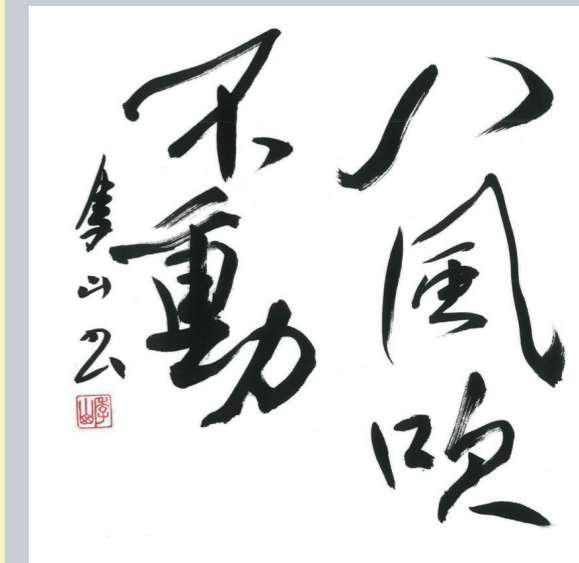


## 新登場

- スマホで簡単設定！
- 3Dカメラ障害物検知機能採用
- ハイブリットAI自律歩行システム採用
- 脱着式 密閉型・開放型兼用配膳BOX採用

## 格言

経営・サービスのヒントとなる格言をご紹介します



## 八風吹不動

(はっふうふけどもどうぜず)

「八風」とは、仏教では「利衰毀譽稱善楽(り・すい・き・よ・しょう・き・くらく)」の八つを言い、これが人の心を惑わす八つの悪い風(障害)だと言います。勝ったり負けたり褒めたり貶したり讃えたり誇ったり苦しんだり喜んだり、という八つの風が心を常にかき乱してやみません。悪い風だけでなく、よい風もまた障害となるのです。

しかし、たとえどんな風が吹こうが確固たる不動の心があれば一切恐れる必要はありません。経営者にとっては、景気が今後どうなるのか、その動向については大いに気になるところです。経営者はいかに舵取りをしなければいいのか。景気の行方や円レートの高下に気をもんでもどうにもならないし、円安・物価高だから仕方ないと、座して死を待つわけにはいきません。また、もはや政府に頼っても期待はできません。となれば、頼れるのは自分のみ、と腹を決め、目の前の個々の問題の一つひとつ対処していくことです。景気が良くなるようになるまいと、円が安くなるようになるまいと、自分の会社をこれからどうするかについて明確な考えを持ち、より厳しい予測に立って、環境がさらに悪化しても大丈夫なように、十全なる手を打っていくことです。しかし、目の前に終始しているだけでは先の展望は開けません。眼前の問題に対処していくことと併せて、従業員に将来をきっちりと展望して見せ、長期的に自分たちの会社がどういう方向に進もうとしているのかを示して、全社をその目標に向かわしめることが大切です。

必要なのは、いたづらに右往左往することなく、足元の問題解決と将来の目標に向かって断固やり抜こうとする気持ちです。そして、浅薄な評論や論述に惑わされず時流に押されることなく、強い信念を貫くことが何よりも肝要です。

フードダイジェスト

外食業界に特化した  
気になるニュースを毎日更新



■ChatGPTで飲食店を探せる。PayPayグルメがプラグインを提供。  
ヤフーが運営する飲食店予約サービス「PayPayグルメ」は、OpenAIのChatGPTプラグインの提供を開始。ChatGPTと会話形式で好みや条件を指定するだけで、自分にあった店舗探しが可能となる。ChatGPTからの回答では、条件に沿った店舗が複数件表示され、店舗名やジャンル、ネット予約可能日時などの店舗情報以外にも、店舗に対する総合評価やクチコミ件数も確認できる。また、「店舗の情報を表形式でまとめてください」など、ChatGPTへの指示を工夫することで、店舗の比較検討がしやすい表形式の一覧表示も可能。利用方法は、ChatGPT上の設定画面よりプラグインを有効にして、プラグインストアから「PayPayグルメ」のプラグインをインストール。チャット画面から「PayPayグルメ」のプラグインを選択し、日時やエリア、人数、飲食店ジャンルなどの希望する条件をChatGPTと会話するだけで、「PayPayグルメ」の情報の中から、希望条件に沿った飲食店を簡単に探せる。

■三菱地所が都市型小型商業施設「エムスクロス」を人形町に開業。  
三菱地所株式会社（本社：東京都千代田区）が、都市型商業施設「M's CROSS（エムスクロス）人形町」（地上10階）内の1～5階に、飲食ゾーン「ハシゴ楼」を、2023年7月6日（木）にオープンさせた。「エムスクロス」シリーズは、駅近の狭小な敷地でも成り立つ都市型小型商業施設で、既に、表参道で2件開発しており、人形町で3件目となる。今回は三菱地所が内装・内部造作のほとんどを担った実質スタイルで、テナントは軽微な内装工事及び厨房機器や什器の用意等のみと負担が少ない。賃料は売上歩合が8～9割を占める。契約期間も短い。ベンチャー系飲食企業の誘致を狙ったものという。中規模企業の焼鳥「野乃鳥」、もんじゃ「もへじ」、ガチ中華「商館味坊」を始め、ベンチャー系ではクラフトビール専門店「クレイジークラフトビア」、町寿司「其一」、フレンチ酒場「nanoru namonai」など5フロアに計18店舗が入居した。

■ガスト、ゴーゴーカレーを全店で販売。  
株式会社すかいらーくレストランズ（本社：東京都武蔵野市）が運営する「ガスト」全1281店舗で、7月20日より「ゴーゴーカレー」監修の「ゴーゴーガストカレー」の販売を始めた。金沢カレーブームの火付け役のゴーゴーカレーが監修する、濃厚でドロップとした甘みのある黒いルーに、ガストの人気No.1メニュー「チーズNハンバーグ」や「から好し」のから揚げなど5つのトッピングがのったビッグボリュームカレー「金沢カレーガスト本気盛り」（税込1,300円）、「金沢カツカレー」（税込900円）、「金沢チーズNカレー」（税込950円）、「金沢カレー」円（税込700円）の4種を販売する。全メニューとも無料でライスは大盛・特盛に変更できる。ゴーゴーカレーが全国チェーンの外食大手と手を組むのは「ガスト」が初めてで、過去最大規模のカレールーの提供となる。尚、販売期間は7月20日（木）～9月13日（水）。

■ベッパラーランチが7月に5店舗オープン。全世界で500店舗超え。  
ベッパラーランチを展開する株式会社ホットパレット（本社：東京都江東区）が、7月に5店舗を出店し、日本国内で202店舗となった。7月14日に南柏店（千葉県）、7月20日におのださんパーク店（山口県）、7月27日に武蔵小山店（東京都）、7月28日にヨドバシAkiba店（東京都）、7月29日にゆめタウン飯塚店（福岡県）とオープン。海外の方が店舗数は多く、世界15カ国で305店舗（2022年12月末現在）を展開し、日本202店舗と合わせ、500店舗超となった。「いきなり！ステーキ」を展開するベッパラーフードサービスが債務超過を回避するため、安定収益源だったファストフードタイプの焼肉ライス業態「ベッパラーランチ」を2020年8月末にファンド、J-STARに売却した。その子会社ホットパレットが「ベッパラーランチ」を展開している。尚、社長の松本純男氏はすかいらーくレストランズの社長を勤め、その後「バーガーキング」に転身し、COOを務めた外食経営者である。

■グローバルダイニング、23年決算予想を営業利益2.5倍に上方修正。  
株式会社グローバルダイニング（本社：東京都港区）が、2023年12月期通期決算予想を上方修正し、売上高109億83百万円（前年比114.9%）、営業利益5億69百万円（254.0%）、経常利益5億75百万円（193.6%）、最終利益5億97百万円（268.9%）と発表した。国内のインバウンド需要の復活や、コロナが落ち着いた人流が増加したことによって既存店の客数・客単価が伸びた。第2Qでは、売上高は前年比117.3%。特に「権八」業態が前年比170.1%となった。エネルギーコストや材料費・人件費等が増加しているものの、増収によりコスト増を吸収できるといふ。

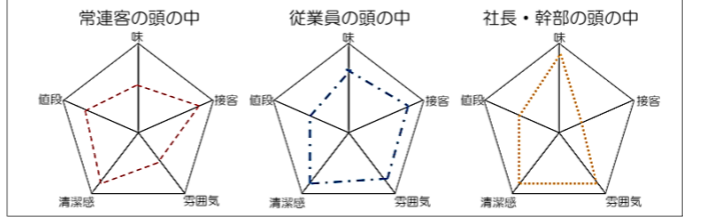
繁盛店への近道 「値上げ」を成功させる、コスト「0」の「付加価値」の話-③

■今いるお客様の声を聞いて、今いるお客様にもっと尽くせ！  
貴店に「今いるお客様」＝「常連客」は貴店をどのように思っているのでしょうか？これは一番重要なポイントですね、新規のお客様や、まだ常連になっていないお客様の声もちろん重要ですが、常連のお客様の声に比べれば1/24の価値しかありません。理由は、以前このコーナーでご説明したように、VIP常連客は新規客の24倍(年間)のお金を使っているからです。ここで常連客の気持ちを変えて考える理由は「値上げ」に伴って貴店に対する常連客の考えが変わってきているからです。これまで表に出てこなかった「粗」が表に出て来るものです。これを放っておくと常連客の離反が始まります。一見客の24倍のお金を使っている大事な常連客の離反が始まると、売上がどんどん下がっていきます。しかし顧客管理の常連客動向データを持っていないと、自店に何が起きているのか全く分からず、闇雲に新規のお客様を増やそうと販促費を増やしたり、メニューを変更したりしがちですね。これが悪のスパイラルの入口なんです。一度、この悪のスパイラルに入ると、抜け出すのは容易ではありません。このような事にならない為には、様々な施策を打つ前に「常連客の声」に耳を傾けてから施策を実行しましょう。これが最も重要なポイントです。

■客席で食事しながら、周りのお客様の声を拾い集めよう。  
お店側にはお客様のナマの声はなかなか伝わってこないものです。しかし私もうですが、普通にお店で食事をしていて周りのお客様がお店の感想を話している場面に遭遇します。特に席に座ってファーストオーダーをする際に、何を食べるのかを決める時に、色々な情報を収集する事が出来ます。又、ファーストオーダーの時に見ていると、常連客なのか新規客なのかも分かります。常連客だと分かったら、耳を澄ませてお客様の会話を聞いてみましょう。あるいはもっと踏み込んで、スタッフに指示してお客様に何らかのアクションを起こしてみる手もありますね。

「いつもご来店有難うございます。新しいデザートを提供を開始しましたが、もし宜しかったら試食して頂けませんでしょうか。もちろんサービスさせて頂きませぬ」というようなアクションも面白いかもしれませんね。サービスでデザートを提供を受けると特に女性の常連のお客様は、さらに様々な事を話す可能性があります。

■もしも常連のお客様の声を収集出来ない時は、お店の危機かも。  
ここまでお話を、常連客が自店の事をどう思っているのか？常連客の頭の中が一番重要なのはお分かり頂けたでしょうか。逆に言えば常連客の声を収集出来ないのは致命的です。知恵を絞って貴店の常連客の声を拾い集めましょう。そして常連客が納得する改善を実施し続けましょう。  
下のグラフを見て下さい。「常連客」「従業員」「社長・幹部」の3つの立場でアンケートを取ると、それぞれにバランスが違ふものです。ここで一番重要なのは「常連客の頭の中」です。「味」や「雰囲気」の評価が低いですが、これを無理やり改善する必要はありません。何故なら常連客はそれらの要素に対して「納得している」からです。この話は次号でご説明します。



～ アルバイト募集難局時代の救世主 ～  
話題のモバイルオーダーシステム

お客様が、自分のスマホでオーダー

モバイルオーダー導入の5大メリット

- ① オーダー端末の投資負担がない！
- ② 保守料金を大幅削減できる！
- ③ ホールを少人数で回せる
- ④ お会計時間が大幅短縮できる
- ⑤ メニューブックの印刷費が不要になる

レジと連動 **FOOD & 4100**

キッチンと連動 **Kitchen shot** **キッチンディスプレイ**



外食セミナー情報

株式会社アルファクス・フード・システムが  
厳選した、ためになるセミナーを紹介します

**FOOD STYLE**  
日本中の食を全国へもって！世界の食を日本へもって！  
Japan 2023

**ラーメン産業展**  
2023年9月13日 水 - 14日 木  
10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)  
会場 東京ビックサイト

第8回 **オーガニック**  
**ライフスタイルEXPO2023**  
2023年9月15日 金 - 16日 土  
10:00 - 17:00  
会場 東京都立産業貿易センター  
浜松町館

**FOOD DISTRIBUTION EXHIBITION**  
惣菜・デリカJAPAN  
SYSTEM SOLUTION SAFETY JAPAN FACTORY

2023年9月20日 水 - 22日 木  
10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)  
会場 東京ビックサイト