

小さくてもおいしい、都市型パン屋「ダコー」

一人暮らしやカップルにぴったりの食べきりサイズのパン  
福岡と表参道に店舗を持つ人気ベーカリー「アママダコタン」のセカンドブランド「ダコー」は、小ぶりのパンを取り扱う新しいタイプのベーカリー店です。パン好きのニ

ーズに添えて、いろいろな味や食感をちよっとずつ楽しめるように工夫しています。冷凍も解凍もしやすいので、たくさん買ってムダになりません。小さくても食感にこだわったパンづくり「ダコー」のパンは、ただ小さくするだけでなく、サイズに適した食感にもこだわっています。型で焼くことで蒸気がこもり、もちっとした歯切れのよさを出しています。また、湯ゲルという湯種をすべての商品に加えることで、パンの保水力や甘みとうま味もアップしています。使用する小麦粉は国産が中心で、発酵もイーストやレーズン酵母、ルヴァンリキッドなどを併用しています。



約70種類のバリエーション豊かなパンのラインナップ  
「ダコー」では、バゲット生地やクロワッサン生地、ブリオッシュ生地など、生地の種類も豊富にそろえています。

おすすめは「ダコーバーガー」と「明太ジェノベーゼ」です。博多らしい明太子を使った「明太ジェノベーゼ」は、バジルの代わりに大葉を使用して親しみやすい味わいに仕上げられています。シェフ目線のパンづくりで、パン屋の常識を超えた新しい食感やパンの提案をしています。



## dacō(ダコー)

東京都世田谷区桜新町2-10-1 営業時間: 12:00~

[公式Instagram] 不定休(公式Instagramにて確認)

https://www.instagram.com/daco.pan/

## お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.222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  ウィルスゲート・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 紫外線消毒機能付き 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/FAX:03-5649-2055

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

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ビル	〒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	〒064-0807	北海道札幌市中央区南7条西4丁目422-14 札幌74Lビル204号室

## Partner

パートナーvol. 222 2024年4月号

2024年2月19日、厚生労働省は「健康に配慮した飲酒に関するガイドライン」、通称飲酒ガイドラインを発表しました。このガイドラインは、年齢や性別、体質の違いを考慮し、過度な飲酒による健康リスクを伝えるもの。特に「1日あたりの純アルコール摂取量」を男性は40g以上、女性は20g以上とすると、生活習慣病のリスクが高まると警鐘を鳴らしています。コロナによる打撃からようやく回復の兆しが見えてきた矢先の水差しに飲食店業界からは、声にならない怒りが聞こえてきます。それでも、健康意識の向上や若者のアルコール離れの流れは構造的な問題です。飲料メーカーは「ストロング系」飲料からの撤退を発表するなど対応を急いでいます。外食産業も低アルコール飲料を楽しめるメニュー構成などを企画できた飲食店に、チャンスが訪れるかも知れません。

## 繁盛店への虎の巻

お金をかけずに、まずやるべき「直ぐに効果が出る販促」-②

## フードベンチャースポット

小さくてもおいしい、都市型パン屋「ダコー」



～アルバイト募集難局時代の救世主～

お客様が、自分のスマホでオーダー

## モバイルオーダーシステム

## 新登場

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



## 格言

経営・サービスのヒントとなる  
格言をご紹介します

## 光陰如箭

(こういんやのごとし)

この言葉は、月日の流れは早いということ。さて、公私共に時間は貴重であり大切に巧みに使わなければなりません。それには「時間意識」に目覚め、自分に固有の職業、四種、地位、役割に合った「時間管理」の仕方を自らの工夫で創り出し、実践を継続させていくことです。

時間管理を考えるにあたり肝要なことは、「優先主義」と「重点主義」をとることです。その日、何を最優先させ、何に重点をおいて時間を分割し、集中的に動くか。この判断を適切にすることを心がけます。そうすることで、公の時間を仕事に、私の時間を自身に貢献させることが可能になります。その一方で、一日のうちで半端になった短い時間を活用する工夫が大切です。

5分、10分、15分といった細切れの時間は、ぼんやりしていると、たちまち消え去ってしまうので、半端な空き時間が出来たとき何をするのか、あらかじめ決めておくこと、資源としての時間を無駄にしない方法です。こうして日々の時間を上手に管理していく習慣をつけることで、公私ともに充実した人生を築いていくことが出来るのです。

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



■物語コーポレーション、カルピ井とユッケジャンスーブの専門店「焼きたてのかるび」東京初出店

物語コーポレーションが、新たな展開として「焼きたてのかるび 小金井貫井南店」を3月13日にオープンさせることを発表しました。東京に初めて出店するこの店舗は、同社にとって18号店目となります。「焼きたてのかるび」は、2021年より物語コーポレーションが展開しているカルピ井とユッケジャンスーブの専門店であり、看板商品として「焼きたてのカルピ井」が注目されています。このカルピ井は、厳選された熟成牛バラ肉を使用し、注文を受けてから強火で焼き上げ、炊き立てのご飯に盛り付けられます。また、カルピのタレには20種類の調味料がブレンドされ、甘み、辛味、酸味のバランスが絶妙に調整されています。

もう一つの看板メニューである「ユッケジャンスーブ」は、牛テールをじっくり煮込んだスープに、辛味のある韓国合わせ味噌とコチュジャンが加えられています。冷麺やサラダ、子供向けメニューも取り揃えており、ほとんどの商品はテイクアウト可能です。

■ゼンショー正社員全員の給与を12.2%増額する発表

株式会社ゼンショーホールディングスは、2024年4月1日から実施される給与改定により、正社員1,239名の給与を平均12.2%引き上げることを発表しました。東京都港区に本社を置くこの食品業界の大手企業は、平均年齢35.98歳の社員に対し、1人当たり月給を平均47,278円(12.20%)増額します。この給与改定により、大卒初任給は25万円から2万8千円の増額となり、2万78千円に設定されます。

この給与引き上げの内訳を見ると、定期昇給分が7,125円(1.84%)、ベースアップが40,153円(10.36%)となっています。ゼンショーは、近年にわたり継続的な賃金増加を図っており、過去2年間の賃上げ率は、2022年が3.5%、2023年が9.5%であり、今回の改定で過去最高の増加率を記録しました。

さらに、ゼンショーは労働組合との間で、2030年まで継続的なベースアップを行うことに合意しています。この大幅な給与改定は、業界内での競争力を保持し、優秀な人材を確保するための戦略と見られています。ゼンショーのこのような前向きな取り組みは、企業の持続的な成長への投資として、他の企業にとっても参考になる事例と言えるでしょう。

■2023年度「飲食業」倒産（負債1,000万円以上）過去最多

2023年度における日本の飲食業界は、新型コロナウイルスの影響だけでなく、物価高や人手不足の問題に直面し、倒産件数が初めて900件を超える見込みとなっています。東京商工リサーチによると、2月までの飲食業倒産件数は842件に達し、これは前年同期比で65.7%増となり、過去最多であった2019年度の841件を既に上回っています。この傾向が続けば、23年度には初めて年間で900件を超えることとなります。

業種別に見ると、「専門料理店」(日本料理店や中華料理店、ラーメン店、焼肉店などの倒産が203件で最も多く、次いで「食堂、レストラン」が188件、「酒場、ビヤホール(居酒屋)」が155件となっています。増加率では、「持ち帰り飲食サービス業」が前年同期比121.7%増で最大となり、続いて「すし店」が107.1%増、「バー、キャバレー、ナイトクラブ」が89.6%増となっています。これらの数字は、コロナ禍における市場の変化や競争の激化を浮き彫りにしています。

■約6割の飲食店が経験。遂に東京都が「カスハラ防止条例」制定へ

東京都は、客からの理不尽な要求やクレームによる「カスタマーハラメント(カスハラ)」が社会問題として深刻化していることを受け、カスハラ防止条例の制定を検討していることを小池百合子都知事が発表しました。2020年に実施された調査によると、約6割の飲食店がカスハラを受けた経験があると回答しており、この問題の抑止力となることを目的とした条例の制定が期待されています。

東京都がカスハラ防止条例の制定に向けて動き出したこの取り組みは、企業や従業員を守るための法的枠組みを構築し、より良い労働環境の実現を目指しています。

■日本KFCホールディングスの全保有株を売却する検討

三菱商事が、日本KFCホールディングス(ケンタッキーフライドチキン)の全保有株を売却する方向で検討を開始したことが28日に明らかになりました。日本KFCホールディングスは現在好調な業績を維持していますが、三菱商事は収益性の高い別の案件への資産の入れ替えを目指しています。

三菱商事は日本KFC株の約35%を保有しており、これまでも代々社長を輩出するなど、同社と深い関係を築いてきました。売却先には、外食業界の大手企業などが関心を示しているとされ、三菱商事は今後、複数の企業と売却条件についての交渉を進める見込みです。

こちら飲食店繁盛支援室 繁盛店への虎の巻

繁盛店への近道 お金をかけずに、まずやるべき「直ぐに効果が出る販促」-②

あなたのお店には「応援団」と「応援団予備軍」がどのくらいいますか？

■チップ制にしたらチップを頂けそうなのが「応援団」

以前、取り上げさせて頂いた事のある、東京の某中華料理店の話。覚えていらっしゃる読者の方もいらっしゃると思います。その店は長い間、地域一番店として、地域住民に愛されて来たお店です。このお店に10年程前「顧客情報管理システム」を導入しました。このシステムは「常連客の数」が分かるだけでなく「離反しそうな常連客」や「常連客予備軍」「新規顧客数と定着度合」などお客様の状況が手に取るように、誰でも見えるだけでなく、そのお店がお客様を満足させているかまでもが分かるシステムです(特許取得済)。

このシステムをこの中華料理店に導入して驚きました。このお店は「常連客」と「常連客予備軍」だけで、ほぼ成り立っているお店だったのです。顧客管理システムに関わっている方ならお分かりと思いますが、顧客管理システムを売る場合には「新規顧客の獲得」も重要なポイントと説明します。それは「常連客だけではお店が成り立たない」とお考えの飲食店オーナー様が多いからです。しかし私は疑問でした。顧客管理の一般的な考え方は「全体の2〜3割を占める常連客が7〜8割の売上を作っている」というものです。この事は、実際に顧客管理システムを導入すると、どんな業態に導入しても殆ど同じだという事は経験上分かっています。だとすれば、新規顧客を獲得する事に多大な労力を払う事も重要と説明するのは矛盾しています。私の長年の疑問点である「飲食店は常連客だけで成り立つのか?」「新規顧客対策は絶対に必要なのか?」という疑問が頭の中から消えないまま数十年が過ぎて、この中華料理店に出会ったのです。私は定点観測をする為に、時々そのお店のオーナーに会いに行きました。その間に所謂「逆風」というものが何度かありましたが、そこで驚くべき事実を知ったのです。

■「逆風」時の売上推移で分かった驚愕の事実

「逆風」時に分かった事は、逆風時こそ売上が上がるという事です。消費税アップや震災、コロナなどの逆風下でも、通常よりも130%〜150%の売上を上げています。他の飲食店が軒並み前年比70%以下に落ち込んでいる時に、この売上はいったい何を意味するのでしょうか? 飲食店の売上アップは「常連客の来店頻度」で決まります。リーマンショックの時も、飲食チェーン本部にいた「かつて優秀だった店長」を現場に復帰させたところ、半月で売上が上がり始め、3ヵ月後には120%の売上になったお店を見て来ました。ポイントは「イベントや割引は一切していない」という所です。私はお店で食事をしながら観察していましたが、かつて優秀だった店長がやっている事は「お客様に声掛けする」事だけでした。お客様に声掛けして、お客様からもボールが帰ってきた時は、常連様という前提の極めてフレンドリーな話し方をします。これだけで常連客の来店感覚は週に1回から週に2回、3回へと増加していったのです。

自分だけでなく周りの方達の飲食店選択の方法を考えると、逆風時には飲食店へ行く回数が減る→飲食店を選ぶ基準が厳しくなる→外れのない飲食店を選ぶ、という思考回路になっています。つまり「常連客を大事にする」お店にお客様が集まってくるのは、当たり前ではないでしょうか。

この中華料理店が、通販をスタートするにあたり、お客様から「クラウドファンディング」的な資金調達をした事も以前書かせて頂きました。一人1000円の出資では資金が集まらなかったのに、VIPな常連客には一口1万円と設定したら、いきなり200万円が集まりました。これは正にお店の「応援団」ですね。そのお店が好きな常連客は、そのお店の力になりたいものなのです。

～ 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



■製品仕様書■ **パワフルなのに低コスト**

大きさ(幅×奥行×高さ)	526mm × 493mm × 1320mm
棚サイズ	底層: 480mm × 400mm 他の層: 500mm × 430mm
本体重量	<b>軽量</b> 47kg
耐重量	<b>大容量</b> 40kg
充電時間	<b>最短</b> 約3.5時間
連続稼働時間	<b>最長</b> 約12〜15時間
最高移動速度	<b>最速</b> 約1.2m/秒
最大傾斜角度	5度
最大段差	10mm
有効通路幅	<b>狭小</b> 650mm

- スマホで簡単設定!
- 3Dカメラ障害物検知機能採用
- ハイブリッド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

外食セミナー情報

株式会社アルファックス・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

第27回 惣菜デリカ・弁当・中食・外食・給食・配食 業務用専門展

## フェアベックス2024

The World Food And Beverage Great EXpo 2024

第21回 和菓子&洋菓子・中食・外食産業 商品開発専門展

## デザート・スイーツ&ベーカリー展

Dessert Sweets & Bakery Festival 2024 カフェ&ドリンクExpo

## 2024年4月10日水-12日金

10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)

会場 東京ビッグサイト

第29回 ifia JAPAN 2024 国際食品素材/添加物展・会議  
International Food Ingredients & Additives Exhibition and Conference

第22回 HFE JAPAN 2024 健康/機能性食品素材展・会議  
Health Food Exposition & Conference

## 2024年5月22日水-24日金

10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)

会場 東京ビッグサイト南ホール

海外バイヤーに売込むための商談展

## “日本の食品”輸出 EXPO

2024年6月19日水-21日金

10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)

会場 東京ビッグサイト南ホール