

ミシュランシェフが織りなす想像を超えるラーメンの世界

ミシュランシェフが織りなす想像を超えるラーメンの世界
東京・神楽坂で5万5000円からのコース料理を提供する超高級和食店『紀茂登』が、東京2号店に選んだ業態は、なんとラーメン店。京都の名店で修業を積み、2010年に

神戸で独立するやいなや、ミシュラン二ツ星に輝いたことで知られる名料理人、木本泰哉さんが経営している。

高級割烹かと思う店内は、カウンターが8席に4人テーブルが1つで構成されている。現在は、当日予約でも入れる日があるようですが、基本は予約制。ラーメン屋にありがちな雑然とした雰囲気は全く感じず、ゆったりとした時間が流れると評判です。



四季折々の変化に富んだ絶品スープで人々を魅了！

和食料理人の直営だけあって、四季折々の厳選された食材で抽出する特製スープは、その時々で変わるそう。利尻昆布と店で削るカツオ節、厳選したブランド地鶏「熊野地鶏」、さらには特性ラーメンには、甘鯛、アワビなども使用した、他では味わえない極上スープ。

チャーシューは、東京Xなどのブランド豚を使用。玉子も全国からブランド卵がエントリーした、「たまごかけごはん祭り」3年連続グランプリを受賞の「夢王」を使用するなど、宝石箱のような逸品です。

塩、醤油ともにラーメン1600円から3500円の紀茂登特製までラインナップ。

手が届く、最高の贅沢を堪能してみる価値は十分にありそうです。



麺や 紀茂登

東京都中央区日本橋茅場町1-12-6 FF日本橋茅場町 1F

営業時間:11:30～ 不定休(公式Instagramにて確認)

<https://menyakimoto.com/>

https://www.instagram.com/menyakimoto_official/

お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.223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



Sveabot S100

紫外線消毒機能付き

業務用ロボット掃除



モップ掛け こすり洗い 拭き掃除



吸いこみ 消毒



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



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/AO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. 223 2024年5月号

企業の飲食接待費用のうち、税務上の経費として認められる金額が4月から1人当たり1万円まで引き上げられました。インフレによる飲食費の高騰に対し、従来の5,000円では不十分であるという意見が強まっていたため、財務省がこのような対応をしました。

しかし、この法改正の市場における認知度は、一般的に50%以下であり、詳細内容まで知っている人は10%以下とされています。

客単価を上げるためには、政府の発表だけに頼らず、レジ脇や店内、トイレに至るまで、来店客に対して積極的に告知し、認知度を向上させることが重要です。同時に、スタッフが詳細を説明できるように教育を施すことで、来店客の満足度の向上にも繋がります。定期的なミーティングを通じて情報共有し、店舗の売上向上の一策として取り組んでみてはいかがでしょうか。

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」-③

フードベンチャースポット

ミシュランシェフが織りなす想像を超えるラーメンの世界



～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

- 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
- 着脱式密閉型・開放型兼用配膳BOX採用
- 1店舗あたり最大30台まで同時稼働可能



格言

経営・サービスのヒントとなる
格言をご紹介します



摘茶更莫別思量

(ちゃをつんでさらにべつにしりょうすることなかれ)

表題の禅語の意味は、茶摘みの時は、一心に茶を摘むことに精を出し、仕事の時は一生懸命仕事に励む。「歩歩是道場(ほほこれどうじょう)」というように、なすところ皆これ道場と心得て、一心に道(今していること)に励む心を示します。

さて、組織・職場の種類や規模を問わず、そこにある仕事は、いかなるものであろうと、何かの必要と意義があるからこそ存在しているのです。一見つまらなく思える仕事であっても、それをなおざりに軽く処理していると、ネットワークとシステムで動いている全体の仕事に支障をきたし、うまく機能しなくなってしまうのです。

どんな仕事でも、他の事を思い煩うことなく精一杯それに徹すれば、自然に楽しみも感じてきて、その仕事を中心に無限と書いていいほどの広がりが出てくるものです。初めのうちは全体のつながりなどがよく理解できないことがあります但与えられた仕事をすぐ投げ出すことなく根気よく努めていくことが大切です。



ワタミが米国市場に本格進出、食品卸売業者を買収
日本の大手外食企業ワタミが、米国市場に進出するため、食品スーパーやホテル向けに寿司を加工・卸売するサニー・スシ・カンパニー（ネバダ州）を買収したことを発表しました。ワタミは、600万ドル（約9億円）で同社のブランドや工場などの資産を取得します。この動きは、ワタミにとって米国での事業展開の初の試みであり、将来的に米国内で外食チェーンを展開する足がかりとしています。

ハイデイ日高、営業利益が前期の7倍に
ハイデイ日高は、2024年2月期の単独営業利益が前期の約7倍にあたる45億円前後に達したと報告しました。経済の再開と駅周辺の店舗立地戦略が奏功し、物価上昇の中で割安なメニューへの需要が高まったことが背景にあります。この結果は、新型コロナウイルス感染症の影響が始まる前の期に比べても上回る成績です。

東京『セザン』が「アジアのベストレストラン」第1位に輝く
2024年の「アジアのベスト50レストラン」で、東京にある『セザン』がトップに輝きました。この受賞は、シェフ・ダニエル・カルバート氏の指揮下、高品質な日本の食材を活かしたフレンチ料理が高く評価された結果です。『セザン』は、東京「フォーシーズンズホテル丸の内」内に位置し、その名をフランスのシャンパーニュ地方の町にちなんで名付けられました。このリストには、他にも4つの日本のレストランが名を連ねています。

飲食業界向け、最新のGoogleアルゴリズム更新情報を無料公開
株式会社ベクトルの子会社、Owned株式会社は、飲食業界向けの最新Googleアルゴリズム更新情報を公開しました。この報告書は、SEOのトレンドやアルゴリズムの変更についての総合的な分析を提供し、業界内での順位変動が予想されることを指摘しています。

外国人労働者の採用を拡大する企業が増加
外国人労働者の雇用に関する最新の調査によると、外国人を雇用している企業は約24%にのぼり、そのうち16.7%の企業が今後も採用を拡大する意向を持っていることがわかりました。特に「飲食店」、「旅館・ホテル」、「人材派遣・紹介」業種での採用拡大が目立っています。

飲食業界、原材料高騰による倒産件数が過去最多を記録
2023年度、ラーメン店やパン屋を含む飲食業界で倒産件数が過去最多に達しました。東京商工リサーチの報告によると、特にラーメン店は前年度の2.7倍にあたる63件、パン屋は約2倍の37件の倒産が確認されました。小麦粉などの原材料費上昇、人件費や光熱費の高騰が主な原因です。飲食業界は価格転嫁の難しさや競争激化に直面しており、経営改善が急務とされています。

モスバーガー、音楽レーベル「MOS RECORDS」設立へ
株式会社モスフードサービスが、店舗スタッフを対象にした次世代アーティスト・クリエイター発掘プロジェクト「MOS RECORDS」を立ち上げました。オーディションを経て選ばれた優秀者は、新設されるレコードレーベルからデビューする予定です。音楽プロデューサー海老原俊之氏の監修のもと、楽曲制作やミュージックビデオ制作などのアーティスト活動をサポート。この取り組みは、将来的には一般公募を受け入れ、才能発掘の新たな場となることが期待されています。

山陽小野田市の居酒屋が「大人のドリンクバー」で人手不足解消に挑む
山陽小野田市の居酒屋「飛寅」は、セルフサービス方式の「大人のドリンクバー」を導入しました。2時間の飲み放題付きで、料理を含めた料金プランは1人5,000円から。セルフ式により、少人数の宴会を1人で運営可能になり、人手不足問題の解消に貢献しています。オーナーは、セルフサービスの導入により、家飲みのような楽しい雰囲気でお客に受け入れられていると話しています。

男性目線だけで運営している飲食店に、重要な女性客を呼び込むのは難しい。

■失敗する飲食店、2つのパターン
飲食店のシステム営業を長年経験していると、飲食ビジネスの色々な法則や現実と直面するケースが多々あります。中でも何度も経験したのが、異業種参入組の失敗例です。特に建設業関係からの異業種参入は、初期投資に結構な費用を掛けたのに失敗するという悲惨な結果を何度も見てきました。それらの飲食店は私から見ると、店舗にお金をかけているだけあって雰囲気も良く、繁盛するだろうと思わせる店構えが多いものです。
ところがオープンすると、最初こそ社長のお知合いや会社関係の方で賑わっているのですが、段々と戻すほみになり、閉古鳥が鳴くような状態になっていくのです。そうすると、まずやるのがメニュー改定です。新しいメニューを作ってメニューを一新させるのですが、それでもお客様が来ない。そうこうしているうちに1年が経過し、2年が経過する頃には店を畳んでしまう。このような異業種参入組の飲食店を何度も見てきました。このケースでは失敗する要素として男性目線だけでメニュー企画から店舗運営までをやってしまったという事です。
又、もう一つの失敗例としては、長年料理人として働いてきて、資金の目途もたって自分のお店を持つてはみたものの、店舗運営がうまくいかず、お客様は結構来ていて、それなりに繁盛しているのだけれど、利益が出ないので3年以内に店を畳んでしまうケースです。所謂、料理の職人が経営者になった飲食店です。それなりに繁盛しているというのは、うまくやればもって繁盛する要素があるのにもつたいないという意味です。このケースでは失敗する2つの要素があります。一つは男性目線の店舗運営であるという事。もう一つは、従業員の管理が出来ない、アルバイトが長続きしないという管理面の課題です。

■社長の奥さん、娘さん達が女性客を呼び込むキーマン
先述の2つの失敗するパターンでも、例外はあります。例えば異業種参入組の社長が、奥さんや娘さんの意見を聞き、店舗運営に取り入れる場合もあります。このような社長は、普段の生活でも奥さんや娘さんと飲食店に食事に行く事も多く、食事をしている飲食店の「何が良くて何が良くないのか」を奥さんや娘さん達から聞く事になります。これは女性目線の意見です。当然ながら自店の店舗運営にも知らず知らずのうちに女性目線が活かされてきます。このような異業種参入組の飲食店はうまくいくケースが多いようです。又、もう一つの失敗例である飲食職人がオーナーになったお店も同じです。奥さんや娘さん達の意見に耳を傾けるオーナーは、女性を取り込む飲食店づくりが出来ます。男性目線で「俺の料理を食べさせてやる」的な発想はないものです。
■男性だけで「試食会」をしない
異業種参入組が運営する飲食店で、もっとも違和感を感じるのが試食会です。社長と親会社から来た社員、新しく採用した社員などで試食会をやる事が多いと思いますが、当然ながら男性ばかりです。日本の会社や社会が男性社会である事と同じですが、女性が居ない、居ても肩身が狭いという時は、社長以外の社員は所謂イエスマンです。元々、飲食店の料理や店舗の雰囲気、サービスなどの知識も感性もないメンバーが集まって社長のイエスマンになっている場合は最悪です。少なくとも試食会には数名の女性を入れるべきです。社長と女性スタッフ中心でメニューを考える方が良いとも言えます。男性目線と女性目線は大きく違います。男性目線だけでは最も重要な女性客を取り込むのは非常に難しいという事をまず自覚する所から始めましょう。

～ 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



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



2024年5月22日 水 - 24日 金
10:00 - 17:00 (最終日 16:30まで)
会場 東京ビックサイト南ホール

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 東京ビックサイト南ホール

当社出展!!
— 居酒屋の未来を創造する —
居酒屋 Japan
ミートフードショー
焼肉 YAKINIKU BUSINESS FAIR **ビジネスフェア**
2024年7月2日 火 - 3日 水
10:00 - 17:00
会場 大阪南港ATCホール