

## 背脂キングの超名店「弁慶」のお孫さんが織りなす新風

## 2024年ゴールデンウィークに注目の新店がオープン

東京・浅草で背脂キングとして名を馳せている「弁慶」のお孫さんが、オープンしたラーメン店「麺屋ちさと」が早くも話題になっています。弁慶とは、真逆のイメージを醸し出すクリアなスープは、濃厚で旨みの宝庫。その秘密は、鹿児島島の恵まれた大地で大切に育てられた最高級鶏から抽出されるボーンブロススープにあるそうです。天然の恵みだけで作られた無添加ボーンブロスには腸内フローラを整え健康的な体へと導く効果があるとのこと。見た目の美しさだけでなく、内側もキレイにしてくれる究極のスープです。



## 背脂キングの名にふさわしい攻撃的な一杯も健在

一方、背脂キングの名にふさわしい背脂をぶっこみ系の味噌ラーメン、まさに「弁慶イズム」を引き継いでいます。

その濃厚さは感じる者を圧倒します。口に含めば、そのコクと深い味わいに心が奪われることでしょう。クリアラーメンが鶏ベースであるのに対し、こちらの味噌ラーメンは豚骨ベース。異なる素材から生まれるそれぞれの風味が、食べ手を魅了します。



その濃厚さ、その深み、もはや手がつけられないほどの絶品さ。この味わいを言葉で表現するのは、さながら無謀な挑戦です。ぜひ一度、味わいに身をゆだね、その虜になってみてください。きっと忘れられないラーメン体験となることでしょう。

## 麺屋ちさと

東京都品川区大崎1-20-8

Lunch time 11:00~14:30(LO)

INOビル1階A区画

Dinner time 17:30~21:00(LO)

https://futrise.com/

【Instagram】https://www.instagram.com/menya\_chisato/

## お客様の声「Partner」購読お申込み

1. Vol.224の内容はいかがでしたか？

 良かった
  普通

2. 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

3. 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。

4. 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

## 配膳ロボット「サービスショット8号機」

- 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

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  
チャンネルタワー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チャンネルタワー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. 224 2024年6月号

2021年、世界魅力度ランキングで堂々の1位に輝いたのは、アメリカ、スペイン、フランスを抜いて日本でした。そして2025年には大阪・関西万博が控えており、日本はますます注目を集めています。特に、コロナ禍前以上に海外からの注目を浴びているのが、日本の食文化です。日本は世界屈指の美食国として、和洋中を問わずさまざまなジャンルで素晴らしい食事を提供しています。

また、円安の影響もあり、再び日本を訪れる外国人観光客が増加しているため、外国人の受け入れ体制の有無は、飲食店の売上に大きな影響を与えています。外国人向けのグルメサイトへの広告出稿や外国語対応のテーブルオーダーシステムやモバイルオーダーは、必須アイテムの時代になりそうです。

## 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」④

## フードベンチャースポット

背脂キングの超名店「弁慶」のお孫さんが織りなす新風

## 外国人の来店は、これで安心！

AFS社製「テーブルショット」5つの特徴

- 1 多言語機能を搭載しているため海外のお客様も安心してご注文！！
- 2 今あるメニューブックをそのまま電子化！お客様も迷いなくご注文♪
- 3 厨房用プリンターやディスプレイに自動連動！
- 4 低価格POS連動で迅速会計（セルフレジとも連動可能）
- 5 低価格タブレットで導入負担軽減  
1台月額換算：850円（ハード込）



## テーブルショット



画面が美しく料理が映える！！と続々採用。多言語対応が可能です。

## セルフショット(レジ)



会計時も非接触。安心・安全のお店に、お客様は集まってきています。

## 格言

経営・サービスのヒントとなる  
格言をご紹介します

## 善行為

(ぜんこうい)

仏道の考えで善行為と悪行為の定義は簡単に言うと、気分が軽くなり明るくなる、苦しみが減る行為が善行為。気分が重くなり暗くなる、苦しみが増える行為が悪行為です。

ところで、何か自分にできることを社会のため、人のためにして自分が人や社会の役に立つことは素晴らしいことです。自分の存在意義が強く感じられ、孤独感から解放されます。それは何でもいいのです。

決して、「自分に貢献できるものは、ほんのわずかでつまらない」などと軽視しないでください。逆に、色々な能力のある人が、ほんのわずかなことしか貢献しないことも良くないといわれます。

とにかく、できるだけ自分の行為を善行為にして外に向けて行動しましょう。そうすれば、良い結果が自分から望まなくても自然とやってくるようになるものです。そうすると必ず充実感のある幸福な生き方ができます。

**訪日外国人数が1カ月300万人を突破**  
観光庁が発表した「訪日外国人消費動向調査」によると、2023年における訪日外国人1人あたり旅行支出は21万3000円。その中で飲食費は22.5%を占めており、約4万8000円も飲食店で消費されている計算。「訪日外国人旅行者の国内における受入環境整備に関するアンケート」では、多言語表示やコミュニケーションで困った場所として、飲食店が28.5%で1位。場面別では「料理を選ぶ・注文する際に困った」が65.8%、「飲食店を見つける際」が32.9%、「食べ方の説明を受ける際」が32.2%と続いている。

**バーガー激戦区「渋谷」でZ世代や訪日外国人を取り合い合戦**  
東京・渋谷駅周辺でのバーガーチェーンの競争が激化している。韓国のバーガー業界でトップの「マムズタッチ」が4月中旬に日本1号店をオープンし、米国の「シェイクシャック」も旗艦店を展開した。渋谷駅を中心に半径500メートル圏内にはマクドナルドを含む4店舗があり、高級バーガー店を合わせると15店以上がひしめき合う。このエリアは日本有数の激戦区であり、Z世代や訪日外国人客らを惹きつけるために様々な戦略が展開されている。

**「鳥貴族アプリ」僅か1年で60万DL突破 新規顧客も呼び込む**  
鳥貴族は、2023年3月に公式アプリ「鳥貴族アプリ」をリリースし、販促に積極的に活用している。その成果は顕著で、2023年9月には累計ダウンロード数が30万を突破し、2024年3月には60万を超えた。さらに、2023年12月17日時点の売上高は前年同期比33.6%増の96億円に達し、2024年7月期の売上高も23%増の410億円を見込んでいる。鳥貴族は、アプリを通じた販促施策を通じて、集客革命を起こすことに成功させた。

**SNSで話題のハンバーグ専門店が大阪に初進出**  
神戸を拠点にした行列店「神戸赤ふじ」が、大阪に進出した。この店は、2022年9月に神戸・アロードに初めてオープンし、その特徴となるのが黒毛和牛を100%使用し、客席で職人が焼き上げるハンバーグである。この新感覚のハンバーグがSNSで話題となり、オープン直後から連日行列ができるほどの人気店となった。日本料理の知識と技法を駆使したハンバーグは、ミシュランの星付き料亭で修業を積んだ和食料理人の岡田和馬氏が料理長として開発した。「家庭では味わえない圧倒的な商品力が必要」と、肉は黒毛和牛100%で、つなぎは一切使用されない。

**わずか15坪で月商700万円の新業態に注目が集まる。**  
下北沢に新たな焼き野菜居酒屋「焼野菜 銀河団」がオープンした。オーナーの達川京平氏は現在25歳で、高校卒業後に父が経営する居酒屋を引き継ぎ、飲食業界でのキャリアをスタートさせた。その後、福知山で4店舗を展開した後、父の会社に事業を売却して東京に上京した。2022年には、「串焼きと煮野菜 下北沢の霧や」という店をオープンし、新たな一歩を踏み出した。同店は、「焼野菜」をメインに据えた居酒屋で、ワインの品揃えも豊富だ。達川氏は同世代の20代をメインターゲットに据え、ワイン初心者でも楽しめるような工夫を凝らしている。これにより、東京で2店舗目の出店が実現した。

**外食業界で長期休暇の流れ。各社人材確保を目指す**  
ゴールデンウィーク(GW)期間後、外食業界において一斉休業の動きが広がっている。和食チェーンの木曽路は、7日と8日の2日間、全店舗を閉鎖する方針を打ち出した。同様に、回転ずし最大手の「スロー」を運営するFOOD&LIFE COMPANIES(F&L)も、14日と15日に国内のスローを一斉休業する予定。また木曽路は、GW明けの7日と8日にグループ全約200店を一斉に休業予定。ロイヤルホールディングス(HD)も、ファミレスチェーン「ロイヤルホスト」で8日に原則休業し、1日から全体の約3割強にあたる81店舗で閉店時間を午後10時と1時間早めた。これは、午後10時以降の利用者数が伸び悩んでいるため、営業時間を見直すことでピーク時に人員を適正に配置するためのこと。これらの動きには、採用難が深刻化する中で働き方改革を進め、人員確保に繋げる狙いがあるようだ。

「千客萬来」よりも「一客再来」！藤山寛美の戦略に飲食店繁盛のヒントが！

**■世界の演劇史上類のない244ヶ月連続公演を樹立した藤山寛美とは？**  
「千客萬来よりも一客再来」という言葉があります。あてにならない不特定多数の客に対する対処策よりも、顧客(リピーター)をいかに獲得し逃がさないかがお客様戦略の基本であることを象徴する言葉です。一方で飲食業というのは「千客萬来」的販売促進は得意ですが「一客再来」的販促活動、つまり「ファン創り」が難しい業種であるとも言えます。

また、「お値打ちのメニューを安価な価格で提供すれば売れる！」という呪縛からなかなか脱しきれない方々が多いのもこの業界の特徴です。そこで今回は、お客様を喜ばせて(感動させて)ファン化・リピーター化させる事にかけては、この人の右に出る人はいないといわれる喜劇王「藤山寛美」の演技の陰にあった、お客様をファン化・リピーター化させる秘訣の精神を見てみましょう。藤山寛美って誰？という方が多いと思いますが、昨年夏後30年の特別講演として娘である藤山直美が、亡き父・寛美の代表作「大阪ざらい物語」を熱演して話題となっている時期でもあり、飲食業界の若い方達も一度、DVDなどで藤山寛美の「ファン創り」の秘密を見られてはと思います。藤山寛美は長期公演をする為に、お客様に飽きられない方法をとことん考えたそうです。この事自体は飲食店の経営者や店長が長期間、安定した売上を上げる方法を考える時と同じですね。「飽きさせない為に、常に新しいメニューに変えていく」「店舗の改装」「お値打ち感」「値引き戦略」などが代表的な方法ですね。しかし藤山寛美はこれらの「場当たりの対策」では長続きしない事が分かっていた。そこで辿り着いた結論が「毎回、少しでも予測のつかない笑いの場面を作り、共演者の人柄まで売りこいて、お客様との共有共感を作っている」というものでした。

**悩む藤山寛美** 「何を活用して差別化していくか」

新しい演目
新しい舞台
新しい主役
入場料値引

**悩む飲食店オーナー** 「何を活用して他店舗との差別化を…」

新しいメニュー
新しい店舗
新しいお値打ち感
値引き戦略

**■伝説となった「244ヶ月連続公演」。**  
44ヶ月連続公演と一口に言いますが、日数にして7,420日。昼夜2回の公演として14,840回。さらに、その公演の9割弱を大入り・満員御礼にしているのです。その原動力は「同じ演目を何十回も見た！」というリピーターの存在であり、そのような常連なしでは不可能な記録なのです。藤山寛美はそのリピーターをどの様にして創っていったのでしょうか。そのヒントは彼のモットーとしていた言葉「お客様の感動は、池に小石を投げたようなもの。舞台での感動は波紋のように広がり、やがて消えていく定めや。常に小石を投げんといかんや。」に隠されています。舞台での感動は、何十回も来ているお客様を感動させないと、波紋のように広がらない。つまり何度見ても飽きない感動が必要なのです。さて、その常に小石を投げて常連までも感動させる為に何をやっていったのか？次号をお楽しみに！（つづく）

**IT 補助金対象製品**

**Timely** タイムリー

フードサービス業向け 勤怠管理システム

- 多彩な打刻方法
- 出退勤管理機能
- シフト管理機能
- 労基法チェックアラート機能
- 給与システム連携データ作成
- 多言語対応 ※オプション

人が見える。時間が見える。あらゆる勤怠集計...手問いらす

**フードサービス業のあらゆる勤務体系、集計計算式に対応**

- ・1日～31日(末日)までの全ての勤怠締日に対応
- ・パート/アルバイト個人ごとの時間給を15種類まで設定可能
- ・個人ごとに違う休日の指定をシフト上で登録可能
- ・集計項目は15項目、フリー項目も5種類まで設定可能
- ・出勤/退勤1回、休憩/戻り最大8回の設定が可能
- ・店舗及び本部等からの出向/応援勤務の別集計が可能
- ・集計時の端数時間の設定とその丸め処理も自由自在
- ・休憩時間の比較基準は絶対時間と相対時間の選択が可能
- ・店舗ごとの特別時間(正月等の特別期間の設定)に対応
- ・週、月範囲での集計が可能(CSV出力もOK)
- ・店舗の打刻修正履歴を本部で確認可能
- ・店舗の出勤状況を本部で確認可能(定期送信/手動送信による)
- ・予実シフト管理で個人ごとの勤務状況を掌握可能
- ・予定シフトと実施シフトの差異管理可能

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

焼肉 ミートフードショー **当社出展!!**

YAKINIKU BUSINESS FAIR

ビジネスフェア

—居酒屋の未来を創造する—

**居酒屋 Japan**

2024年7月2日火 - 3日水

10:00 - 17:00

**会場** 大阪南港ATCホール

CRJ CAFE & RESTAURANT JAPAN

**CAFERES JAPAN 2024**

2024年7月16日火 - 18日木

10:00 - 17:00

**会場** 東京ビッグサイト東棟

**当社出展!!**

**Japan Robot Week 2024**

2024年9月18日水 - 20日金

10:00 - 17:00

**会場** 東京ビッグサイト 東ホール