

新たな味覚の冒険、「Just Pho You」がオープン！

日本橋・兜町に新感覚ベトナム料理店がニューオープン！

2024年7月19日、メディアサーフコミュニケーションズ株式会社が運営する小規模複合施設「Keshiki(景色)」に、シェフ内藤千博氏によるベトナムフォーとチャーのお店「Just Pho You」がオープンしました。このお店のフォーのコンセプトは、「みんなが大好きなフォーを日本の食材で作ったら絶対に美味しいし、楽しい」と、ワクワクするようなメッセージを発信しています。その言葉通り、クラシックな鶏出汁に鯉節の旨みとたっぷりのハーブを使用した「クラシック節のPHO」や、甘酸っぱいトマトのスープにコブミカンと海老のオイルを加えた「トマトとコブミカンのPHO」など、多彩なメニューが揃っています。



オープンして間もないにもかかわらず、Googleマップの店舗レビューには早くも絶賛の声が寄せられています。「美味しい。何よりスープが美味しい。ラーメン屋さん行ったらスープ残しますが、ココの全部いっちゃいますね」「フォー絶品でした！スープも飲み干せる美味しさ！！週二で来たい！」といったコメントが並びます。また、子供連れでも快適に過ごせる広々とした店内や、段差がなく車椅子でも入れるバリアフリーの環境も好評です。

ベトナムスイーツ「チャー」も必食の価値あり！さらに、食事だけでなくデザートも魅力的です。旬の果物を使ったベトナムデザート、チャーは、ココナッツミルクのプリンに杏のコンポートとレモンガラスの香りが特徴の「杏とココナッツのCHE」など、味覚の冒険が続きます。新しい味と体験を求めて、「Just Pho You」で素晴らしいひとときを過ごしてみませんか？



Just Pho You (ジャストフォーユー)

東京都中央区日本橋兜町6-5 営業日 火曜日～土曜日
Keshiki 1F 11:30～14:00(LO) 当面はランチのみ

【Instagram】<https://www.instagram.com/just.pho.you.tokyo/>

お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.227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。

第二の収益源 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

ど冷えもん

人気メニューを24時間無人販売！

- ・お客様の利便性向上
- ・新たな収益源の確保

二つの夢を同時に実現できます。
設置場所も、お店の前のみならず…

- ・近所のガソリンスタンドとの業務提携
- ・駐車場や駅構内
- ・小売店などのパーキングスペースなど

販路、収益拡大アイデアも、実現できます。

物販売上は、青天井！縮小する市場に新たな収益源の確保を！

資料請求はこちらまで

株式会社 アルファクス・フード・システム
〒756-0039 山口県山陽小野田市千崎128番地
TEL:(0836)39-5151(大代表)

食文化の発展に情報システムで貢献する

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/AAO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. 227 2024年9月号

気象庁は、2024年4月に世界の平均気温偏差が過去最も高い値を更新したと発表しました。8月は40℃を越す猛暑日もあり、死に至る暑さだとニュースでは警告。外を出歩かないようにする人も増え、地域によっては人流が大きく減ったところもありました。外食産業にとっては「猛暑は景気を冷やす」と声があがった一方で、大きく集客を伸ばした飲食店もありました。

冷たい料理で熱狂的なファンを作ったお店です。総務省の統計(家計調査)を見ると、猛暑日にはスイカ、モモなどの果物やシャーベット系アイス、さらに中華麺の消費も伸びていると発表されています。確かに冷たい料理(デザート)で集客を伸ばしたお店は、消費統計との関連性が見て取れます。まだまだ残暑が続くそうです。貴店でも冷たい料理を全面に打ち出してみても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」⑥

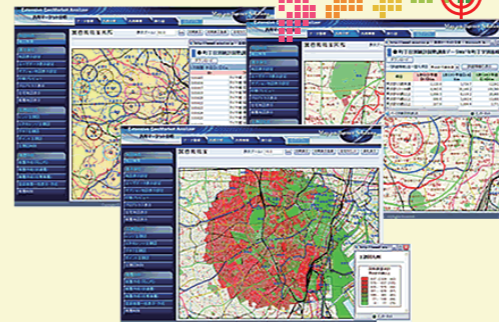
フードベンチャースポット

新たな味覚の冒険、「Just Pho You」がオープン！

新規出店候補地の成否を予測する
MAPマーケティング支援システム

ASP版 遂に登場！

- 市区町村別、町丁目別、メッシュ別と広範囲からピンポイントに絞って分析可能。
- 表示項目(統計項目)を複合的に組合せ、分析可能。



格言

経営・サービスのヒントとなる
格言をご紹介します

天職

天職

(てんしょく)

「自分のやっていることは社会のためになっている」「世の中のためになっている」という思いや使命感があると、人はとてつもない力を発揮でき、また生きる支えにもなります。いのちにとって確かな瞬間というのは常に今しかありません。今、与えられている仕事を一生懸命に突き詰めてやっていくと、その先に自然に道ができてきます。それを後で振り返ってみれば、「ああ、これが自分の天職だったのかな」と気付くのです。天職は見つけるものではなく創るものなのです。

本当に立派な生き方とは、人の幸せのために惜しげもなく働くことができるということでしょう。人の幸せのために惜しげもなく自分の力を捧げられる愛の心を持って生きていきたいものです。



「松屋」関東地区で深夜料金を新たに新設

大手牛丼チェーン『松屋』が関東地区で深夜料金を本格的に導入し始めた。これまで一部店舗で深夜料金の試験導入を行っていたが、これを東京都、千葉県、埼玉県、神奈川県、茨城県、栃木県、群馬県の1都6県に拡大した。

深夜料金の拡大については「原材料価格の高騰、光熱費や人件費、配達費、包材費の上昇、さらに為替変動の影響」を挙げている。大手牛丼チェーンの中では、既に『すき家』が4月から深夜料金を導入しており、未導入のチェーンは『吉野家』のみとなった。

2024年版「ASIA'S 50 BEST BARS」

「ASIA'S 50 BEST BARS」の2024年度のリストが、7月16日に香港で発表された。2024年の1位は、香港の『Bar Leone』。日本の飲食店では『Bar Benfiddich』、『Virtù』などがランクインした。

5位の『Bar Benfiddich』（新宿）は、世界でも注目されているバーで、自店主自家栽培のフレッシュハーブを使用したカクテル及び古酒、薬草酒、アブサン の深淵な世界を体感できる逸材。11位の『Virtù』（大手町）は、フォーシーズンズホテル東京大手町にあるバー。オリジナルブレンドや希少なニックで作るカクテルの他、「7つの美德」をコンセプトとした一杯を楽しむ。

カーライルが、日本KFCの株式も取得を加速

三菱商事などが保有する日本KFCホールディングスの株式をカーライルが、TOB(株式公開買い付け)を実施。完全子会社化する予定だ。「はなの舞」などを運営するチームーの経営に参画したカーライルは、会計システムや食材の在庫管理を徹底させ、業績向上に貢献。日本KFCのさらなる業績向上に期待がかかる。足元の業績は、2024年3月期で売上高1106億円(前年比10%増)は好調。営業利益58億円(同61%増)と増収増益だった。

飲食業倒産件数、2年連続で過去最悪を更新

飲食業はコロナ禍で逆風に直面したものの、手厚い資金繰り支援によって倒産が大幅に抑制されていた。一方、新型コロナウイルスが5類に移行した後は関連支援が終了・縮小するとともに、ゼロセロ融資の返済も本格化している。加えて人件費の高騰や食材・エネルギー価格の上昇といったコストアップが進み、人流回復による売り上げだけではまかなえない企業が増加している。円安や物価高に収束の兆しは見えておらず、2024年は飲食業の倒産数が年間として初めて1000件台に乗る可能性が高まっている。

業種別に見ると、倒産が最も多かったのは「専門料理店」で123件(前年同期比32.2%増)。続いて「酒場、ピヤホール(居酒屋)」「98件、同8.8%増」、「食堂、レストラン」(97件、同11.8%減)が続いた。

トドールHD海外パートナーと連携し、海外出展を加速

国内市場の急速な縮小の中で、海外展開の推進は2023年の重要な経営テーマとなっている。丸亀製麺などを展開するトドールホールディングスは、海外パートナーとの密接な連携により迅速な海外展開を計画している。

トドールHDが展開する約20のブランドの中で最も有名なのは丸亀製麺であるが、中国市場には日本式のラーメンで挑む計画だ。副社長兼最高執行責任者(COO)の杉山孝史氏は、「中国でとんこつラーメンの市場は非常に大きく、今後も成長が期待できる」と語っている。ローカルパートナーと組むことで、現地で複数の業態を同時に展開し、効率的な出店が可能となったという。また、現地のリアルな意見を取り入れた戦略立案が可能であり、この戦略によりトドールHDは世界各地で店舗網を拡大してきた。

飲食店のリピーター創りは藤山寛美に学べ!! 直ぐに1人接客体制を作れ!

■メニューやハードだけではお客様を恒久的リピーター化出来ない。

前号までを読んで頂いた方には、お客様を恒久的にリピーター化するには、メニューやハードの仕組みだけでは難しいという事を、少しは理解して頂いたのではないのでしょうか。世界の演劇史上類のない244ヶ月連続公演を達成し、しかもその全公演の90%近くを満員御礼にしたのは、リピーター化の極意を極めた結果だと思えます。これ以上のリピーター化の方法はないと言っても良いのではないのでしょうか。つまり、結論から言いますと「お客様の恒久的なリピーター化に必要なのは、やはり人。しかもそれは「従業員」⇔「お客様」間の「共有・共感・コミュニケーション」が出来る人である」という事です。「なあ〜んだ、そんな事なら分かってるよ」「それが出来たら苦労はしないよ」とお考えの方も多いと思いますが、ちょっと待ってください。分かっているのに何故出来ないのか? 人材不足? 忙しくて時間がない? そんな余裕が無い? 確かにそんな余裕も無いですし、今の若いアルバイトの方達を指導するのは難しいですね。藤山寛美も色々と考えた挙句、ようやくたどり着いたのは「まずは自分一人で出来る事をやろう」「そのうち他の役者も理解してついてくる」というものでした(前号参照)。

つまり藤山寛美を真似て、お店の店長が先ずは一人で出来る事から始めてみては如何でしょうか。店長一人で出来る事から始めるのであれば、直ぐにでも出来るのではないのでしょうか。「繁盛店への虎の巻」を読んで頂いている方ならお分かりと思いますが、お店の売上を上げる為にターゲットとする客層、又、客層毎に違うお店への要望などを理解されていれば、先ずは常連客への対応だけで良い事が分かります。先ずは常連客、その後、新規客の順番です。これなら店長の負担も最小限で済みます。

■「一人接客」と「システム化・自動化」がこれからの生き残りの方法!

藤山寛美の公演は、藤山寛美一人で仕掛けているので、他の役者は何の準備も必要ないところが244ヶ月連続公演を達成出来た大きなポイントです。他の役者が、その為にセリフを覚えたり、あらかじめ稽古する必要がある。このような長期間の連続公演は不可能だったでしょう。他の役者はさすがに藤山寛美が今日の公演で仕掛けて来るイレギュラーな場面を想定して、心構えも出来ているでしょうが、藤山寛美は更に裏をかく状況を作っていたのだと思います。つまりキツネとタヌキの化かし合い的な面白さも含めて、どこまでも藤山寛美が一人で仕掛けているのです。このような役者も予測できない、まして観客はなおさら予測できないストーリー展開に「何度見ても面白い、又見よう」という超VIP客を大量に作っていったのだと思います。

このノウハウを飲食業界に当てはめてみたら? 演劇は新規の観客も大事ですが、長期公演を実現出来るのは超VIP客が居てこそなんです。超VIP客が少ない公演は短期で終わるでしょう。何度も何度も来てくれる超VIPの観客作りは長期公演には必須なんです。広告宣伝費も少なくて済みますので利益率も格段に上がります。これは飲食業界にも全く同じ事が言えます。広告宣伝費やSNSを使った販促は短期間の繁盛店を作りますが、利益率も低く、スタッフも疲弊します。やはり藤山寛美のように長期間のロングセラー営業を目指すべきですね。それにはスタッフの教育や準備が必要ない「店長一人接客」が一番良いのです。その代わりに店長の仕事を減らす「システム化・自動化」が必要になってくるかもしれません。それはシステムでなくとも、スタッフの動きのシステム化、メニュー構成のシステム化でも良いでしょう。これに関しては以前の「繁盛店への近道」でセルフシステムの導入の肝という内容で説明させて頂きました。

[観光庁]ポストコロナを見据えた受入環境整備促進事業補助金 対象事業

配膳・配送AIロボット 神奈川県「令和6年度 ロボット導入支援補助金事業」対象ロボットに認定

アルファテン(自動開閉BOX型)

新登場



- 自動ナビゲーション機能で安定配送を実現!
- 2層式自動開閉扉 狭いスペースでもスムーズ開閉
- パスワード式ドアロックで安全性を確保
- 洗練されたデザインでありながら実用性重視!

■製品仕様書■

本体サイズ	558mm×525mm×1375mm
収納サイズ	410mm×480mm×315mm
本体重量	59kg
ドア会計サイズ	開:410mm 閉:400mm
積載能力	2層構造で各層に20kg負荷可能 合計40kg(環境によって異なります)
走行速度	0.1~1.2m/秒(調整可能)
スクリーン	サイズ14インチ 画質:1080P
電池	リチウムイオン電池
充電方式	自動充電ドック



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棟

当社出展します!!

ブース番号 J68-1 ご招待券ございます



2024年9月25日 水 - 27日 金

10:00 - 17:00

会場 インデックス大阪



2024年10月9日 水 - 10日 木

10:00 - 17:00

会場 東京ビッグサイト東棟