

都市のファストフードを再定義するネオ・体験型バーガー

2025年10月、渋谷・宮益坂に『Neo Nice Burger』がオープンしました。“ネオ・ファストフード”を掲げ、ハンバーガーを「早く食べるもの」から「選んで楽しむ体験」へと再定義する新業態です。職人シェフが手がけるパンズ、ソース、パティはすべて店内仕込み。カジュアルなのに“ちゃんと美味しい”。新しい価値観のバーガー体験として注目を集めています。

“職人の本気”をカジュアルに味わう

Neo Nice Burgerの象徴的な商品は、シンプルなチーズバーガー。シンプルだからこそ、素材と技術がごまかせない。熟成肉の旨味、野菜の水分量火入れの加減まで緻密に設計された1品は食べた瞬間に「ジャンクじゃない満足感」が広がります。ファストフードの概念を一段引き上げる、新しい美味しさの体験です。



味の「文脈」を編集するトッピング提案

もう一つの特徴はトッピング提案。ピクルス、マッシュルーム、日替わりベジなど、シェフが食材の旬と香りで構成するトッピングメニューが豊富。甘みや酸味、苦味など「自分好みの物語」を組み立てるように、バーガーをパーソナライズできます。

都市型コミュニケーションを誘発する空間

店内は白×木をベースに、ニューヨークのデリのような抜け感のある空間。渋谷の喧騒から一段だけ“視点をズラす”ような余白があり、ひとりでも、仲間同士でも過ごしやすい気持ちよさがあります。こうした“上質×カジュアル”のバランスは、外食の「選ばれる理由」がシーン設計に移り始めた時代を象徴する事例と言えます。ファストフードは「速さ」だけではない。2025年は“自分の価値観を反映させる食体験”が、さらに拡大していくでしょう。



Neo Nice Burger

【営業時間】 10:00 - 20:00 (L.O.19:30)

営業時間・定休日は変更となる場合がございます。
ご来店の際は、事前に店舗にご確認ください。

【住 所】 東京都渋谷区渋谷1-8-3



お客様の声 「Partner」 購読お申込み

- Vol.242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

サービスショット シリーズ

配膳・配送AIロボット

- 配膳・下げ膳サービス機能
- 店頭販促・飲食誘導機能
- ラストオーダー・店内販促機能
- 誕生日・クリスマス等記念日配膳対応機能
- 席への誘導機能
- 多言語音声切り替え機能 (オプション)



TikTok はじめました！ フォローをお願いします。

株式会社アルファクス・フード・システム @afs_kun0

https://www.tiktok.com/@afs_kun0?_t=ZS-8xsVMVkf9&_r=1



株式会社アルファクス・フード・システム
ALPHAXFS CO.,LTD.

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
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

Partner

パートナーvol. 242 2025年12月号

外食業界では“体験設計×パーソナライズ×価値観対応”の3点をどう結合させるかが、次の成長軸と見られています。顧客は美味しさだけでなく「自分ごと化」できる体験を求め始めています。来店理由が“消費”ではなく“物語参加”へと変質しつつあるのです。

時事事例では「植物性メニュー」の再評価が話題となりました。海外では“制限食”ではなく“新しい快楽の選択肢”として提案し、再来店の理由付けに成功している店が出始めています。

この流れは「演出と体験の再編集力」を持つ店ほど、来店動機を強化できる可能性を示唆しています。単なる商品改善ではなく、顧客視点の“体験アップデート”によって「また来たい」を生み出す事例に着目して、来年度にむけた「新たな企画」を仕込み始めてまいりましょう。

繁盛店への虎の巻

人間は”聞く姿勢ではない時”には1mmも頭に入ってこない

フードベンチャースポット

都市のファストフードを再定義するネオ・体験型バーガー

飲食店に革命！Newバージョン登場！

「飲食店経営管理システム」が実現する究極のコストダウン

自動発注システム V2.0



POSシステム「メニュー出数データ」からレシピ展開で発注量を自動計算！



格言

経営・サービスのヒントとなる
格言をご紹介します



百人百様

(ひやくにんひやくよう)

宇宙の本質、万物の本質は中立なる「愛」です。すべての出来事、すべての体験、すべてのもの、すべての現実には…「ただそうであるだけ」です。

だから、あなた独自の定義で意味付けしてもいい自由があり、他の人も他の人独自の定義で意味付けしていい自由があります。百人いれば百通りの解釈や視点や価値観があり、百通りの決め付けや意味付けや意義付けがあります。それによって百人百様の変形され応用された現実が創られます。元々、何も決まった定義はありません。「ただ、そうあるだけ」です。常にこの基本を忘れないでいましょう。

そうすると、「苦しさは自分の定義から作られていた」のだと分かってきます。今のあなたが、あなたにとって不愉快な定義をしていることに気付いたら、それをいつでも自由に変更できるということです。あなたの見方や捉え方、あなたの解釈や反応、それらを変えることで本当に心は自由に楽になります。

外食業界 生成AIによるメニュー開発が急拡大
大手外食チェーン各社が、生成AIを活用した新メニュー開発を本格化。すかいらーくHDはAIによる「食材組合せ提案システム」を導入し、開発期間を従来の半分以下に短縮。ロイヤルホストもAIによる季節食材分析を新商品企画に反映し、メニュー刷新の効率化を図る。開発スピードと顧客嗜好の即時反映が、今後の競争力の鍵となりつつある。

コメダ珈琲 初の韓国進出 本格カフェ市場に挑戦
コメダは2025年10月、ソウル・江南に海外初の韓国店舗を開業。シロノワールを中心に、日本的喫茶文化を再現。現地パートナー企業と共同運営し、2026年度中に10店舗体制を目指す。東アジア市場でのブランド拡大は、同社にとって新たな収益基盤づくりの第一歩となる見込み。

串カツ田中 AI映像分析で接客・教育を効率化
串カツ田中HDは、AIカメラによる接客行動分析を導入し、店長教育やオペレーション改善を自動化。来店客数やスタッフ動線を可視化し、店舗ごとの最適化を実現。AI導入による「人が人に集中する仕組みづくり」が、生産性と満足度双方の向上を支えている。

吉野家 植物由来メニュー「NEXT牛丼」試験販売開始
吉野家は、代替肉を使った植物性メニュー「NEXT牛丼」の販売を都内一部店舗で開始。大豆由来たんぱく質を使いながらも“肉らしさ”を再現。環境配慮型メニューへの移行を進める飲食業界の潮流を象徴する動きとなっている。

モスバーガー“地産地消”地域野菜の調達網を拡充
モスフードサービスは、地域農家との連携を強化し、産地直送の野菜比率を拡大。北海道・九州など6ブロックで専属契約農家を増やし、調達コストの安定化と食材ストーリー提案を両立。ローカルブランド価値の再構築を進めている。

スターバックス “体験型店舗”を東京・表参道に開設
スターバックスは、デジタル展示と体感型ワークショップを組み合わせた新業態「スターバックスエクスペリエンス」を表参道で開業。コーヒー体験とコミュニティ形成を融合させた空間が、若年層の来店を誘引。ブランド再定義の拠点として注目を集めている。

外食大手 全国規模で環境イベントに参加
大戸屋やセブン&アイ・フードシステムズなど、17社58ブランドが合同で環境啓発イベント「EARTH HOUR 2025」に参加。3月22日夜の60分間、全国約2,700箇所で見板照明を消し、来店客と共に地球環境問題を考える時間を創出。外食チェーンが“実店舗のネットワーク”を活かし、地域社会と連携したサステナビリティ活動を拡大。食の未来づくりへ業界全体の意識を高めている。

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 人間は”聞く姿勢ではない時”には1mmも頭に入っていない

■前号の内容

1. 失敗は従業員にさせましょう。
2. 責任は上司が取るから、やってみろ。

前号では上記のような内容を書かせて頂きました。組織を活性化させる事は非常に大事ですが、上からの指示に従って動くだけの組織では活性化は夢のまた夢ですね。人間は失敗してこそ成長するものです。社長や管理職だけが失敗していたのでは現場は成長しません。現場に任せて失敗の責任は社長や管理職が取る体制が出来れば、現場が例え失敗しても良い経験となります。そもそもそのような組織であれば普段からコミュニケーションが取れている組織のはずです。現場を信じられる組織を作っていくのは難しいですが、大きな収穫も期待できるのではないのでしょうか。

■衝撃的な体験から気が付いたこと

私は10年ほど前に衝撃的な体験をしました。妻の妹家族がイタリアのミラノに転勤になったので、私の妻は3ヵ月程ミラノに行っていました。私も1週間の休暇を取って一人でミラノまで行きました。その後、妻とイタリアを旅行し、帰国したのですが、イタリアがあまりに良かったので、他のヨーロッパ諸国にも旅行にしてみよう和日本からの航路を調べました。そうすると、どうやらスカンジナビア航空を使うのが良さそうだと分かり、スカンジナビア航空の事を色々調べてみました。旅行から帰って来た翌週に仕事でいつものように日比谷線で上野まで行き、地上に上がってJRに乗り換えようとして地下道を歩いていた時です。頻繁に通っている地下道の壁にスカンジナビア航空の大きなポスターが貼ってあったのです。そこに飛行機のポスターがある事は認識していましたが、内容は全く見ていませんでした。何度もそのポスターの前を通っていた事はうっすらと記憶にありますが、海外便には全く興味が無かった為、ポスターの内容には意識が行ってなかったんです。これだけ何度も目にしていた大きなポスターが、調べていたスカンジナビア航空のポスターで、内容がそこに書いて

あったのです。人間は興味がない事は全く目に入って来ないという事実を体験したのは衝撃的でした。この体験が私にとっていかに衝撃的だったかという事は、その後の私の仕事にも大きく影響した事で分かります。

■「名監督は教えない」という意味が分かって部下の指導にも変化が

野村監督や落合監督、最近では青山学院の原監督が口を揃えて「教えない」と言っているの、私も自らは「なるべく教えない」という部下の指導方針でやっていましたが、「教えない」という意味が分かっていなかったで、これがストレスでした。つい口を出したくなるのを我慢するのは本当にストレスが溜まります。しかし、この衝撃的な体験で、人は聞く姿勢になってない時には何を言っても耳に入らないという事が身に染みて分かったので、ストレスが無くなりました。名監督が「教えない」という意味がやっと腑に落ちたのです。それからは部下への接し方が変わったと思います。私のやる事は、部下に興味を持たせる事だけ。部下が興味を持つような話をしたり、体験をしてもらったりに集中するだけです。その上で部下から質問が来たら丁寧に答える。それも興味を持っている範囲内に限定して説明するようになりました。どんなに説明しても聞く姿勢になっていない人の耳には入らないと分かって、余計な話をする事もなくなり、頭もクリアになってきました。飲食チェーンの現場に置き換えたらどうでしょう。興味があるなしで結果が大きく変わるシーンが沢山あります。会議や研修、現場でのレクチャーなどです。それらのどのシーンにおいても、常に相手が「聞く姿勢になっているか」を注意するのとは、結果に大きな差が出るでしょう。会議で一方的に話して自己満足する事は結果に繋がりにくいですし、研修でも同じです。現場でアルバイトに教える時も同じです。相手が「聞く姿勢」になっているかどうか？「聞く姿勢」にするにはどうしたら良いのか？そこがコミュニケーションの大きな分かれ目になりそうです。「聞く姿勢」になっている人とは共有共感も可能です。一度ご自分の事に置き換えて考えてみてはいかがでしょうか？

フードサービス業専用 多機能コンパクトレジ精算機

中小企業省力化
投資補助金対象製品

FOOD GENESIS 2.1

セルフショット

Option

テーブルオーダー端末
テーブルショット



Option

マルチ決済端末



クレジット系

VISA

MasterCard

AMERICAN EXPRESS

JCB

DISCOVER

Diners Club International

交通系

SUGOCA

manaca

TOICA

ICOCA

電子マネー系

R edy

QU

nanaco

ID

コード決済

PayPay

d払い

Alipay

微信支付 WeChat Pay

～ 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

● 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！

● ホールを少人数で回せる

● 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



Event and Seminar

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

当社主催

DX展示会・セミナー

飲食店経営者様必見！ AFS33周年 設立記念日イベント

売上アップ・業務効率化・人手不足解消をサポート
最新の経営支援システム・省力化機器を展示・体験

講師：グッドアロウ総研合同会社 代表 窪山 忠成 氏
弊社 代表取締役会長 田村 隆盛

2025年12月9日 火 11:00 - 16:30

会場 ナチュラルグリーンパークホテル
山口県山陽小野田市千崎128番地

参加費 無料 (ランチ付き) ※事前予約制

お問い合わせ先
株式会社アルファクス・フード・システム
展示会事務局 (TEL : 0836-39-5151)

お申込みは
こちらから /


ミートフードショー
焼肉 TAKIKU BUSINESS FAIR
居酒屋 Japan
2026年1月21日 水 - 22日 木
10:00 - 17:00
会場 池袋サンシャインシティ文化会館

外食・宿泊・レジャー業界に向けた販路開拓支援
★54th 国際ホテル・レストランショー
外食・宿泊サービス業界に向けた販路開拓支援
★47th フード・ケータリングショー
セントラルキャッテンを含む総合販路・フードサービス最前線の販路開拓支援
★26th 厨房設備機器展
2026年2月17日 火 - 20日 金
10:00 - 17:00 (最終日16:30まで)
会場 東京ビッグサイト (東・西展示棟)