

ミルクが主役の新ジャンルカフェが吉祥寺にオープン！

2025年12月、東京・吉祥寺の中道通りエリアに“ミルクを主役にした新ジャンルカフェ”『Shiroノmono（シロノモノ）』がオープンしました。これまでコーヒーや紅茶が中心だったカフェの世界に対し、「ミルクを味わう」という第三の選択肢を掲げた新業態です。カフェラテでは物足りないミルク好きや、コーヒーの苦味が得意ではない人に向けて、“カフェなのに背伸びしない心地よさ”をテーマにした空間とメニューを提案しています。

“ミルクが主役”の一杯をデザインする

Shiroノmonoの象徴的なドリンクは、コーヒー豆を低温の牛乳でじっくり抽出する「しろぶりゅー」。カフェラテでは感じきれないミルク本来の甘さと質感を引き出し、「ミルクを飲みに行く」という新しい動機を生み出しています。すべてのメニューは「シルキーミルク」と「クリーミーミルク」の2種類からベースを選べる設計で、絹のように軽やかな口当たりか、とろっと濃厚な甘さか、“今日の自分にちょうどいいミルク”を選ぶ楽しさがあります。



“無理しない日”に寄り添うカフェ体験

もう一つの特徴は、「今の私に丁度良い味わい」というコンセプト。ラテは好きだけれど実はミルクの味が一番好きな人、コーヒーの酸味や苦味は得意でないがカフェの雰囲気は楽しみたい人、甘すぎるドリンクは避けたいがやさしい甘みには癒やされたい人など、“無理しない日”の気分に合わせてメニュー構成になっています。紅茶ラテや抹茶ラテ、黒糖シリーズ、子ども向けのキッズミルクなども用意され、世代やシーンを問わずミルクの新しい楽しみ方を提案してくれる素敵なお店です。



【営業時間】 11:00～20:00
 【定休日】 水曜日
 【住所】 東京都武蔵野市吉祥寺
 本町2-26-2
 NAKAMICHIGARDEN



お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.245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

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（オプショナル）



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



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/AAO社外 〒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. 245 2026年3月号

外食業界では今、数値化できない「現場の温度感」をいかにサービスに還元するかが、ブランドの独自性を分かつ鍵となっています。マニュアルの徹底から一歩踏み込み、店内の空気や顧客の反応を機敏に汲み取る。その臨機応変な振る舞いこそが、デジタル化が進む今、不可欠なアナログの価値となります。時事的には「目的意識を持った外食」へのシフトが鮮明になり、顧客は単なる食事以上に“五感で得られる充足感”をシビアに評価するようになりました。コスト以上に、その空間で得られる「心理的な心地よさ」が、選ばれる店を分ける境界線になりつつあります。この変化は、現場スタッフの「さりげない気配り」を再定義する好機です。効率化の裏でこぼれがちな情緒的価値を拾い上げ、微細なアップデートを積み重ねること。その集積こそが、模倣困難なファンベースを築いていきます。変化の激しい季節を前に、一組への感度を研ぎ澄ませ、確かな信頼を繋いで参りましょう。

繁盛店への虎の巻

常連客の来店間隔を「週1」→「週2」にする、一人接客の勧め。

フードベンチャースポット

ミルクが主役の新ジャンルカフェが吉祥寺にオープン！

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



不思善 不思悪

（ふしぜんふしあく）

「無門関」という禅の著書に「不思善、不思悪」という言葉が出てきます。これは六祖慧能（えのう）が禅の本旨は「不思善、不思悪。良いことも悪いことも思わないことだ。」と説いたものです。

「不思善、不墨悪」と示されたこの教えは禅…否、仏教の根幹を成すものです。「良いことを考え、悪いとは考えるな。」というのが常識的な教えですが、仏教では「良いことも 悪いことも考えるな。その何も考えないところに本当の心の働きがあるのだ。」と教えます。

悪い過去・未来は考えないようにしましょう。それには良いことを考えないということから始めるのです。これは良いことだから考えてもよいと思うと、嫌なことはさらに思い出されるからです。良いことを期待しなければ心は楽になります。

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



外食業界 生成AI活用が“運営現場”へ本格浸透
生成AIの活用が、メニュー開発・販促から店舗オペレーションそのものへと広がっている。すかいらーくグループではGoogle Cloudと連携し、3,000店規模でスタッフの発話や業務ログを解析し、マニュアル作成や教育コンテンツを自動生成する取り組みを開始。生成AIが「本部の企画ツール」から「現場の業務インフラ」へと役割を変えつつあり、データ活用の平準化が次の競争軸となっている。

ぐるなび AIエージェントで外食体験をパーソナライズ
ぐるなびは2026年1月、外食体験をパーソナライズするAIエージェント搭載アプリ「UMAME! (うまみー!）」を正式ローンチ。ユーザーの嗜好や所在地、気分を入力すると、生成AIが最適な飲食店を提案する仕組みで、予約や決済との連携も視野に入れる。グルメプラットフォーム側からも「顧客一人ひとりの外食ジャーニー」を設計する動きが強まっている。

配膳ロボット導入人手不足対策から収益構造改革へ
配膳ロボットや調理ロボットの導入は、依然として外食各社の重点投資領域だ。調査会社・富士経済グループによれば、日本のサービスロボット市場は2030年までに約3倍の4,000億円規模に拡大すると見込まれており、その中心の一つが外食産業とされる。パスタ提供時間を3分から最速45秒に短縮した事例など、単なる省人化だけでなく回転率向上や売上増につながる“収益構造改革ツール”としての位置づけが鮮明になっている。

インバウンド需要 -多言語・多決済・ネット予約が三種の神器に
2025年上半年期の訪日客数は過去最多を更新し、飲食店のインバウンド対応は一段と加速している。多言語メニューの整備、クレジットカードやQRコード決済などのキャッシュレス対応、無料Wi-Fi提供は、もはや“やっていて当たり前”の基本装備とされる。英語対応のオンライン予約サイトと連携し、渡航前から予約・決済まで完結させる動きも広がっており「迷わせない・待たせない」導線設計が地方エリアを含めた集客成果を左右している。

フードロス削減と再利用容器が定量効果を伴い拡大
外食×サステナビリティでは、“見せる取り組み”から、売上やコスト削減の数字を伴う施策へとシフトが進む。AIによる需要予測で仕入れ量を最適化し、フードロスを削減する事例や、リユース容器の導入によるごみ排出量の削減などが具体的な成果として報告されている。顧客参加型のポイント還元や、サステナブルメニューの明示など、「環境配慮」と「来店動機」の両立を図る動きが今後も広がっていきそうだ。

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 常連客の来店間隔を「週1」→「週2」にする、一人接客の勧め。

■一人接客→リピーター増加→常連客の増加の流れを作る
「繁盛店への近道」で、私は「ひとり接客」をお勧めしています。接客担当が一番優秀な方1人で十分だからですが、全員接客できちんとした接客をしているつもり（接客の野放し状態）が一番怖いからです。一人接客で常連客を増やす施策が繁盛店への一番の近道だと思います。一人接客の良い所は色々ありますが、お客様の声をダイレクトに聞けるという部分が一番大きいと思います。パートアルバイトの接客では、お客様の声はあまり拾えないと思いますので、やはり一番優秀な方が一人で接客するのが最良の方法だと思います。一人接客が定着した後は「セルフ化」もうまく行きます。中途半端な接客体制で「セルフ化」を導入すると、声掛けもない味気ない「セルフ化」店舗になる危険性大です。実際にそのような飲食店は多いと思います。それではなぜ、一人接客で常連客を増やす必要があるのかを以下に列挙しました。

■常連客を増やす必要がある理由
1. 飲食店は「常連客」で成り立っている。→右の売上デシル分析参照
2. 「新規客」開拓にお金をかけても、新規客の70%は2度と来ない。つまり、非常に効率が悪く、利益を圧迫する。
3. 常連客の「客単価」は高い。年間では一見客の約24倍になる。
4. 新規客は「コスト」重視、割引に弱いので利益を圧迫する。
5. 常連客は「精神的なもの」＝「声掛け」などが効く。価格は理解済。
6. 飲食店の売上は「常連客」の来店頻度で決まる。
以上の事が常連客を増やす必要がある理由です。お分かりのように、これらのポイントは全てつながっており、同じ事を繰り返して言っています。とにかく重要なのは「常連客」の維持と増加なんです。さらには「常連客」に「新規客」を連れてきてもらう事なんです。この販促には販促費が殆どかかりません。しかも「常連客」が連れてきた新規客は常連になる可能性が高いんです。

■お客様を知る「基本中の基本」である「売上デシル分析」を理解しよう。
下記の表は「1年間に来店された5400人のお客様を単純に10当分して、年間に使われた金額の多いお客様から順番に並べた表」です。年間10回来店されても1人として計算します。このお客様セグメントは、常連客の増減や販促によって常に動いています。ポイントは上位50%のお客様で、なんと実に90%近くの売上を上げているという部分です。常連客を増やすことが繁盛店への一番の近道だという事がお分かりになるとと思います。

■ある飲食業の売上デシル分析

デシル	顧客数	売上(%)	累計(%)	年間売上	倍率	累計来店数
10	540	41.2%	41.2%	¥ 85,120	3.78	8.61回
9	540	18.0%	59.2%	¥ 40,473	1.78	4.58回
8	540	12.2%	71.3%	¥ 27,410	1.21	3.21回
7	540	8.9%	80.2%	¥ 20,070	0.89	2.44回
6	540	5.9%	86.1%	¥ 12,274	0.59	1.91回
5	540	4.8%	90.9%	¥ 10,124	0.48	1.61回
4	540	3.8%	94.7%	¥ 7,924	0.41	1.29回
3	540	2.7%	97.4%	¥ 7,224	0.32	1.09回
2	540	1.9%	99.3%	¥ 5,547	0.25	1.07回
1	540	0.7%	100.0%	¥ 3,556	0.16	1.01回

上位50%のお客様で、なんと実に90%近くの売上を上げている。

年間平均売上は22,519円。トップ顧客はボトム顧客の24倍購買している。

コンパクトなオールタッチスクリーン
フードサービス業専用 多機能オンラインPOSシステム



【FOODa8000機能】

- 一般会計処理
- オンライン集配信機能
- キャッシュレス決済連動機能
- 電子ジャーナル保存機能
- 店舗情報システム機器連動機能
- 客席管理・予約管理機能
- ASP受発注連動機能
- ASP動怠連動機能
- 自動発注連動機能



フードサービス業向け「勤怠集計管理システム」



タイムリー

- 生体認証打刻
- スマホ認証打刻
- シフト管理機能
- 労基法チェックアラート機能
- 店間ヘルプ管理機能



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ご紹介します

当社主催 展示コーナー同時開催
飲食店様向け 多店化戦略対談セミナー

飲食店経営者様必見!
3店舗の焼肉店を700店舗へ! 成長を支えた「自動発注システム」その衝撃の仕組みを大公開!
2026年3月18日 水 13:30 - 16:00
※受付:13:00~

会場 アルファクス・フード・システム福岡営業所
福岡市博多区博多駅前3丁目23-12
博多光和ビル302

参加費 無料 ※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・システム福岡営業所
展示会事務局 (TEL:092-412-3222)

第29回 総菜デリカ・弁当・中食・外食・給食・配食 業務用専門展

フェアベックス2026
The World Food And Beverage Great EXpo 2026

第23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 2026 カフェ&ドリンクExpo

多様な食習慣・制限に対応する食品・食材展

プレミアム★フードショー
PREMIUM FOOD SHOW 2026

2026年4月15日 水 - 17日 金
10:00 - 17:00

会場 東京ビッグサイト (東展示棟)