

国内最大級のハーガー祭典の優勝店が、羽田空港に！

2026年7月、グルメバーガー専門店「BRISK STAND HANEDA AIRPORT GARDEN（ブリスクスタンド）」が、羽田空港直結の複合商業施設「羽田エアポートガーデン」1階にグランドオープンしました。同店は、日本最大級のハンバーガーの祭典「JAPAN BURGER CHAMPIONSHIP 2025」の優勝店。「ハンバーガ」の常識を覆す「和食仕立て」の引き算の美学を追求した一杯を提供し、新たな食文化の発信拠点として国内外の旅行客から早くも熱い視線を集めています。

素材の旨味を極限まで引き出す「引き算の美学」と名物メニュー

「BRISK STAND」の魅力は、ごまかしのない極上素材への徹底したこだわりと、圧倒的なアイデアによる唯一無二の味わいを両立していることです。国産牛100%のパティはつなぎを一切使用せず、薪だけで15時間炊き上げた「天然海塩」のみで肉本来の旨味をダイレクトに表現。そこへ3日以上かけてじっくり丁寧に仕込まれたとろとろの自家製「煮玉ねぎ」が優しい和風の甘さを添え、四つ葉バターを使用した無添加の全粒粉パンズがそれらを受け止めます。なかでも看板メニューの元祖「切ったやつ」は、完成したバーガーを縦半分にカットし、肉汁を吸わせた断面を鉄板でさらに「二度焼き」する画期的な逸品。聞いただけで、やみつきになりそうな響きをもつメニューです。

ブランド初の「深夜5時まで」の営業体制

24時間運用される国際拠点でありながら深夜の飲食の選択肢が限られていた羽田空港において、同店はブランド初となる「午前11:00～翌朝5:00」までの深夜営業を敢行。手抜きのない厳選素材で作られた“からだが喜ぶバーガー”なら、罪悪感なく贅沢に満たされることができます。フライト前後の高揚感や安堵感に寄り添う、日本のゲートウェイにふさわしい新定番スポットとして、これからの空港グルメの熱量をさらに引き上げていく存在となりそうです。



BRISK STAND

【営業時間】
11時～翌5時（L.O料理 4:00/drink 4:30）

【住所】東京都大田区羽田空港2-7-1
「羽田エアポートガーデン」1F
羽田空港第3ターミナル



BRISKSTAND_HANEDA

お客様の声「Partner」購読お申込み

1. Vol.250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？

☐ Timely ☐ オーダーショット ☐ 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、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

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/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
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. 250 2026年8月号

外食業界では今、生成AIを活用した店舗アプリの自社開発に大きな注目が集まっています。これまで膨大な外注費や期間が必要だったオリジナルの「顧客管理」や「メニュー提案」の仕組みを、経営者自らがコードを一行も書かずに、わずか数日で形にする事例が出始めています。スタッフの動きや顧客の潜在ニーズを学習させ、自社に最適化されたシステムを構築できる時代が、いよいよ現実のものとなりました。

これまで投資のハードルが高かった個別最適化（パーソナライズ）の仕組みも、最新のテクノロジーを活用することで圧倒的に内製化しやすくなっています。デジタルを単なる省人化ツールとして終わらせるのではなく、現場の気配りを深化させる相棒として、まずは小さな一歩から仕組みづくりを始めてみてはいかがでしょうか。

繁盛店への虎の巻

地方飲食店は「70%効率化+30%強いこだわり」がポイント。

フードベンチャースポット

国内最大級のハーガー祭典の優勝店が、羽田空港に！

「店舗棚卸数量集計支援システム」

棚卸し探偵団

スマホで手軽に！

やっかいな棚卸作業

まだ手作業でやっていませんか？

- 食材ロス削減
- 業務効率化
- 人手不足の解消
- 在庫見える化
- 検品・仕入・持出入力にも対応



すばやいチェックで見逃さないプロ探偵団

格言

経営・サービスのヒントとなる
格言をご紹介します

幸福度

幸福度

（こうふくど）

当たり前のことを感謝すればするほど幸福度は増します。世の中で当たり前だと思っていたことが実は当たり前ではなく、とても有難いことであつたのだという気付きが必要です。例えば目が見えること、口から食物が食べられること、自分の足で歩けること、耳が聞こえること、雨露をしのげる家があること、一日に何度かの食事ができていること、毎日布団（ベッド）の中で寝ていること、蛇口から水が出ること、週に何度かお風呂に入れることなどです。

日常生活の中で当たり前と思っていたことに、どれだけ感謝できるかで、その人の幸福度が決まります。感謝すればするほど、より一層感謝したいことが見つかり身の回りに起こってきます。幸福度を上げたいなら既にあるもの、できていることに目を向けましょう。

消費税「食品0%案」調整、外食の価格戦略も岐路に
食料品消費税の引き下げをめぐり、政府内では「0%案」と「1%案」の調整が続いており、今夏の中間取りまとめに向けて議論が佳境を迎えています。「家庭内調理・中食への需要流出」などの懸念が残る中、制度設計の細部が死活問題となります。今後の税率動向を注視しつつ、自店の価格・付加価値戦略の再設計を先手で進めておく必要があります。

くら寿司、米国へ向け「都市型新モデル」で攻勢
回転寿司大手の「くら寿司」は、米国子会社を通じて北米市場への出店を一段と加速させています。インバウンドや円安の追い風に加え、独自の「スマート自動発注」や「セルフ会計」といったDXノウハウを現地に最適化。利利幅の薄い安売り競争に依存せず、現地の富裕層や観光客に「日本の寿司体験」というコト価値を高く売る戦略が奏功しています。2026年度中の米国10店舗以上の新規開業を見据え、海外事業をグループの主たる成長ドライバーとして定着させる構えです。

インバウンド「多極分散型」の安定成長フェーズへ
外食インバウンドの最新動向をめぐっては、春節以降に一部見られた特定地域からの渡航変化による脆弱性の顕在化を経て、国籍・客層の多様化（マルチインバウンド対応）が急速に進展しています。中国以外の国・地域からの訪日客や、地方エリアへの多極分散によって市場全体をカバーする動きが定着。「迷わせない・待たせない」多言語・キャッシュレス対応をインフラとして、いかに均質で質の高い体験価値を提供できるかが安定成長の境界線となっています。

「選ばれる理由」は、“コト価値”の演出へ
物価高による節約志向が定着する中でも、各社の直近実績では、人気キャラクターとのコラボレーションや、その店でしか得られない五感の充足を狙った“体験型”キャンペーンが集客を力強く牽引しています。単なる低価格（安くておいしい）というモノ価値を超え、顧客が納得して時間とお金を使える「価値の見える化」を実装できたブランドが、市場の選別を勝ち抜いています。

物語コーポ、新業態の町中華「丸福飯店」を投入
物語コーポレーションは、生活防衛意識が高まる消費者をターゲットとした低価格業態の町中華「丸福飯店」の展開を本格化させています。原材料や人件費の高騰するインフレ経済下、今後の多店舗展開と収益モデルの動向に注目が集まっています。

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 地方飲食店は「70%効率化+30%強いこだわり」がポイント。

■70%効率化+30%強いこだわり。
「70%効率化+30%強いこだわり」は、料理を雑にするという意味ではなく、「お客様が価値を感じる部分だけに人手と時間を集中する」という考え方です。たとえば、お客様は意外と「何時間かけて仕込んだか」そのものではなく、「味」「見た目」「体験」「その店らしさ」にお金を払っています。だから全部を手作業にすると、店側だけが苦しくなることがあります。

■飲食店の例で具体化すると

●ラーメン店
【70%効率化】麺は製麺所、餃子は既製品、チャーシューの一部工程はセントラルキッチン利用。【30%こだわり】スープ、香味油、地元食材、限定メニュー。【お客さんの印象】ここにしかない味。

●定食店
【70%効率化】漬物・小鉢の一部は業務用、下処理済み野菜利用、仕込みをまとめる。【30%こだわり】メインの焼き魚、だし、米、味噌汁。【お客さんの印象】ご飯が異常にうまい。

●洋食店
【70%効率化】デミグラスのベース、冷凍ポテト、仕込み済み食材活用。【30%こだわり】ハンバーグ、ソースの最終仕上げ、自家製デザート【お客さんの印象】ハンバーグのために来る。

●カフェ
【70%効率化】ケーキ生地の一部外部調達、オペレーション簡素化。【30%こだわり】コーヒード豆、空間、接客、看板スイーツ。【お客さんの印象】雰囲気込みで来たい。

■ポイントは、「何を手作りしているか」より「何で記憶されるか」です。
上記のポイントは、「何を手作りしているか」より「何で記憶されるか」です。

地方店は特に「全部自家製」より「絶対に忘れられない1〜3個」を作る方が強いことが多いです。
例えば「炊きたて土鍋ご飯」「地元の魚」「自家製だし」「名物ソース」「店主との会話」「景色や古民家空間」など。大手チェーンは平均点は高いですが「その店だけの強烈な記憶」は作りにくいので、そこが勝負になります。

■「お客様に何で覚えてもらいたいか」を1つ決めることです。
最初にやるべきことは「何を作るか」ではなく「お客様に何で覚えてもらいたいか」を1つ決めることです。
始め方としては次の順番が現実的です。「この店といえば何？」を1つ決める例：「魚がうまい店」「だしがうまい店」「ご飯がうまい店」「唐揚げが異常にうまい店」「地元野菜の店」など

■お客さんが気づく部分に集中する。
同じ30分かけるなら、お客様に見えない裏作業より、体験に直結する部分へ投資します。例えば定食店なら「野菜の下処理を全部手作業にする」ではなく「土鍋炊きご飯を看板にする」です。お客様は裏の手間より「ご飯が忘れられない」を覚えます。

■小さく試す。
いきなり全メニュー変更ではなく、①味噌汁だけ変える②だしだけ変える③名物メニューを1品作る④数週間限定で出すというように、反応を見る方が失敗コストが小さいです。その上で例えば地方店ならこんな形がよくあります。
①普通の定食屋→②地元米を羽釜炊きする定食屋→③〇〇産米を炊きたてで食べる店。これだけで価格競争から少し離れられます。そして意外に大事なのが、「自分が好きなこだわり」より「お客さんが友達に話したくなるこだわり」です。「だし作り」に8時間かけています」より、「ご飯を注文ごとに炊いています」の方が伝わりやすいこともあります。

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

●特許技術を用いたシステム採用

●あらゆるPOSシステムに対応

●省力化・業務効率化の実現

●食材ロスの解消

●人件費削減！利益率大幅アップ！

POSシステムから
メニュー出数データ取込

特許取得済システム
食材消費量算出

特許取得済システム
安全在庫自動計算

特許取得済システム
自動発注数算出

自動発注数を
既存発注システムに書込

フードサービス業向け「勤怠集計管理システム」

Timely

タイムリー

次世代の店舗シフト管理

生成AIシフト新登場。

シフト作成の悩みから解放！

AIがスタッフの相性やスキルを考慮し
理想のシフト表を即作成

スタッフの相性

スキル

	9:00	11:00	13:00	15:00	17:00	19:00
田中 美咲 (正社員)	早番					
鈴木 太郎 (パート)						
山田 あい (タイミー)						

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

ラーメン産業展

同時開催

2026年9月30日 水 - 10月2日 金

10:00 - 17:00（最終日は16:00まで）

会場 東京ビッグサイト 東ホール

旧：フードテックWeek

2026年9月30日 水 - 10月2日 金

10:00 - 17:00

会場 インテックス大阪

食品開発展

ヘルス イングリディエント

フードロングライフ

セーフティ&テクノロジー

フード・テイスト

2026年10月14日 水 - 16日 金

10:00 - 17:00

会場 東京ビッグサイト 西ホール