

食べることの罪悪感を吹き飛ばしたスイーツ店に注目！

マイクログリーンを使った罪悪感のないアイスクリーム

マイクログリーンの栽培をおこなう【オーティーエムファーム】で生まれたOTM ICE CREAM。マイクログリーンとは、発芽して1〜3週間程度の若芽野菜を指します。5cmにも満たない小ぶりの野菜で、ビタミンC、ビタミンK、ビタミンE、ルテイン、カロチノイドなどの栄養素が、成熟野菜の5倍あると言われてます。また、カルシウムや亜鉛、マグネシウムなどのミネラルも非常に豊富で、美容やダイエット効果も期待されています。通常の野菜と比べても緑の色味が非常に濃く、見た目も鮮やかなため、高級レストランでも使用されています。オーティーエムファームでは、屋内の農場で空調管理まで行っているため、気候の影響を全く受けず、水耕栽培で農薬を使わずに丁寧に作った清潔な野菜を、安定供給しています。

「アイスクリームを背徳菓子から道徳的口福に」

自社栽培された栄養価の高いフレッシュなマイクログリーンを20種類の中から3つ、ベースとなるオリジナルアイス(バニラ、ソイミルク、マスカルポーネ)を3種類から1つ、その他4種類のこだわりのトッピング(オロソソース、薪炊き有機メープルシロップ、有機オリーブ&ブラックペッパー、期間限定トッピング)から1つを、自分好みに組み合わせることが可能です。組み合わせの総数は13,680通り。その日の気分に合わせて自分好みの風味豊かな“ギルトフリーアイスクリーム”を楽しめます。



「絶景ロケーションで楽しむ“ギルトフリーアイスクリーム”

店舗は自然豊かな足羽山にありながら、まるでラボのような真っ白の無機質空間で直線が映えるラボをイメージしたような内装。エントランス部分のグリーンガラス戸がプロダクトのマイクログリーンとリンクするPOPな一面もありつつ、提供方法にもこだわっており、ベルトコンベアでアイスが運ばれてきます。独特なオートマチックさを出すことで、入口から

商品を手にするまで、まるでアトラクションを楽しむようなワクワク感を体験することができます。その日の気分に合わせて自分好みのアイスクリームを体験と共に味わってみてください。



OTM ICECREAM (オーティーエム アイスクリーム)
福井県福井市足羽上町111 ASUWAY AMADECK内
電話：0776-36-3733
営業時間：10:00～17:00 (16:30L.O.)

お客様の声「Partner」購読お申込み

- Vol.205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
- 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。

- 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



オゾン・次亜
塩素酸…薬剤は
ご自由!

薬剤噴射型
除菌AIロボット

新型コロナウイルス等の感染予防対策の啓蒙活動や利用企業のPRなどのインフォメーション活動も可能。お客様への「安心材料アピールロボット」として、ご利用ください。

コロナを心配しているお客様も、安心して来店できる心配り♪

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 ——
株式会社 アルファクス・フード・システム
ALPHAX FOOD SYSTEM 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
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. 205 2022年11月号

人口減、若者の酒離れ、団体客需要の激減…外食企業が大きな構造転換に迫られる中、潜在顧客を顕在化し、常連客へと誘導していく新たなマーケティング手法が注目されている。

学生のオンライン授業に伴い売上高80%減に陥った「慶應大学の学食」が「助けてください」というメッセージだけで4300万円の資金調達に成功。おそらく慶應OBの支援があったものと想定されるが、それでも4109人の支援者を集めたのは、注目に値する。また、大手チェーンの「串カツ田中」もコロナ禍で暗くなった社会を明るくしたい!という理念の元、串カツ全種盛り券3500円や1年間400円以上のドリンクなら何杯でも199円になる[「ドリンク定期券」などのオファーを提示し、3800万円の資金調達に成功。このクラウドファンディングという「新しい仕組み」は、既存顧客への告知によって、初速の支援金を集め、その話題性を元に新規顧客を獲得していく…というもの。新しいマーケティング手法は、知恵勝負。過去の実績を閲覧し、成功実績を眺めてみると「新しい活路」が見出せるかも知れない。

繁盛店への虎の巻

顧客解析レーダー「魚群探知機 for 飲食店」で常連客対策を考える。

フードベンチャースポット

食べることの罪悪感を吹き飛ばしたスイーツ店に注目！

これからの飲食店運営！

店舗DX化を全面支援

お客様のスマホがオーダー端末に!

キッチンプリンター連動で、オーダー通しの自動化

配膳ロボット導入で、配膳・バッシングの自動化

会計の自動化(セルフレジ)で、会計処理の自動化

自動釣銭・キャッシュレス対応で、締め処理の軽減

モバイルオーダーシステム
e-foodオーダー配膳ロボット
サービスショット8号

格言

経営・サービスのヒントとなる
格言をご紹介します

百尺竿頭 進一步

百尺竿頭 進一步

(ひやくしゃくかんとうにいっぽをすすむ)

表題の意味は努力にまた努力を重ね、これ以上は進めないというところで、さらにもう一步を踏み出すということです。さて、現在、顧客に満足を与えている、商品・サービスは、他店との比較において多少とも顧客が期待している範囲の商品・サービスであることが多く、店や企業側は、現状の顧客満足のさせ方で完全であると考え満足してはいけません。顧客が想像し得ない、期待し得ない満足は無量大にあるからです。日々少しずつでも商品・サービスの改善・改良・向上を心がける努力を決して怠ってはいけません。顧客は雇い主という考え方も出来ず。顧客はその店や企業の商品・サービスに費やすお金を他店に移すことで、社員からトップまで、いつでも解雇できるのです。さらに社員は店や企業から給料をもらっているのではなく、顧客からもらっているとも考えられます。その意味では、顧客こそ真の雇い主であると考えられます。顧客を雇い主としてどこまで実感的につかみ、感謝と奉仕をあたりにして満足させられるか、ビジネスの盛衰はこの対応いかににかかっていると云ってよいでしょう。



■「雇用調整助成金」。10月以降、特例措置を縮小へ

8月31日に行われた厚生労働省の分科会で、雇用調整助成金(以下、雇調金)の特例措置を10月に降縮小することが決定した。新型コロナウイルスの影響を大きく受けた企業における従業員一人あたりの支給上限が、日額15,000円から12,000円へ、原則的な措置においては、9,000円から8,355円に引き下げられる。

■10月までに食品6,500品目超が値上げ

上場している食品105社の価格改定計画を調査した結果によれば、8月末までに累計2万56品目の値上げが判明している。9月には2,424品目、10月には年内最高の6,532品目で値上げが行われる予定。各品目の価格改定率は平均で14%に達する(帝国データバンク調査)。

10月に2割以上の値上がりが見込まれた小麦粉の価格は、政府の方針によって据え置かれることになったが、主な食品分野の価格改定における動向に焦点を当てると、ハムやソーセージ、水産缶詰など「加工食品」の値上げ品目が最も多いことが分かった。「調味料」、「酒類・飲料」、「菓子」、「乳製品」を含む全品目のうち、8,530品目となる。「酒類・飲料」において新たな値上げは見られなかったが、10月にビール類や清涼飲料水で一斉値上げが予定されている。

また乳製品では、原料乳などが値上がりしているため輸入チーズの値上がりが続く。

■鳥貴族が「やきとり大吉」を買収

株式会社鳥貴族ホールディングス(大阪市)が、焼鳥チェーン「やきとり大吉」を運営するダイキチシステム株式会社(大阪市)を完全子会社化すると9月12日に発表した。

「やきとり大吉」は直営店を持たない純粋なフランチャイザーで、「生業経営の地域密着店」として、小〜中商圏フランチャイズ店舗を全国500店舗超展開している。

「鳥貴族」は、出店立地・主要顧客層が異なるため両ブランドの共存共栄が可能であり、双方のフランチャイズノウハウや独立制度等を活かすことで事業規模を拡大できると期待している。

ダイキチシステムの2021年12月期で、売上高5億42百万円、純利益60百万円。サントリーホールディングス株式会社が株式100%を所有している。株式譲渡実行日は、2023年1月4日の予定。取得金額は非公開。「やきとり大吉」は“第2の創業プロジェクト”として、9月2日にリブランディング1号店をオープンしたばかり。

■すかいらーく、100店舗閉店へ

8月12日の2022年度12月期上半期決算の中で、従来予想では営業利益100億円、当期純損益40億円としていたが、修正後は営業利益が20分の1の5億円、当期純損益-20億円へと、大幅な下方修正へと追い込まれるほどの厳しい状況を重く見て、不採算店など「100店の閉店」を決定した。この背景には、インフレによるコスト高、勤務時間1分単位に対応したことによる人件費アップなどがある。

閉店を決めたのは6月末で、実際に閉店するのは約6ヵ月後の2023年初になるという。6月末時点で全国3088店舗を展開していた同グループは、2023年初には3000店舗を切る状況になる。

■飲食店のSNS集客、認知向上・客足増加にインスタグラムが貢献

調査は、「飲食店リサーチ」(運営:株シクロ・フード)が、行った。484名の回答者のうち、71.9%が1店舗のみを運営。また、東京にある飲食店の割合は64.3%(首都圏の飲食店の割合は69.1%)だった。

SNSを活用した集客を行っているかという質問に、82.6%が「はい」と回答。また、「最も活用しているSNS」については、写真投稿に強みを持つ「Instagram」が最多の59.5%となった。どのような効果が得られたか尋ねると、「店舗の認知向上(63%)」、「客足の増加(53.3%)」と回答。SNS集客を行う過半数以上が、新規顧客獲得の成果を実感しているという結果になった。

■予約困難な飲食店の「席予約権」をオークションで販売する新サービス「食オク」

数ヵ月先でも予約が取れない「超予約困難店」の席予約の権利をオークションで販売するという、これまでにないサービスがスタートする。運営会社は株式会社食オク(東京都)。すでに会員募集がスタートしており、9月中にはオークションを開始するとしている。尚、オークションで販売されるのはあくまでも「席を予約する権利のみ」であり、その料金は飲食代は含まれない。

同社は、席の予約権販売により飲食店が新たな収入の途を得ることについて、「売上の頭打ちを解消し、原価率の上昇を抑えることができる」とし、「飲食業界の平均年収を底上げする可能性もある」と述べている。更に、売上の一部は一般社団法人「Thanks for the food」に寄付するとしており、日本の食文化の発展に貢献する姿勢だ。

繁盛店への近道 顧客解析レーダー「魚群探知機 for 飲食店」で常連客対策を考える。

■魚の居ない場所に釣り糸を垂れる釣りはいない

弊社の顧客管理システムにはオプションで顧客解析レーダー、通称「魚群探知機」というサービスがあります。船釣りをする方はお分かりだと思いますが、釣り船で釣り場に出ていく時には、必ず「魚群探知機」を使って魚の居る場所を探りながら釣り場所を移動して行くと思います。結果としてダイレクトに魚の居る場所で釣りをするわけですから、釣れる確率は非常に高くなりますし、釣れない時間も短くなるでしょう。これと同じロジックで飲食店の「お客様」=「魚」の居る場所が分かるとしたらどうでしょう?これまでの無駄な販促費が減る事は間違いないですし、経営資源の振り分け方も無駄が無くなり、効率よく売上を上げられるでしょう。釣りで例えると、無駄

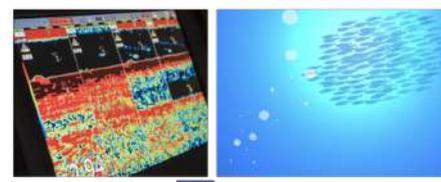
な撒き餌の量が減るばかりか、釣れない時間を我慢するような無駄も減って来ます。お客様を「魚」に例えるのは大変失礼な話ですが、分かりやすい例えなのでご勘弁下さい。飲食店のオーナー様や店長、マネージャー様は、当然ですが出来るだけ「魚」の居る場所で釣りをされたいと思われるでしょう。その場所がビジュアルで分かるのが「魚群探知機 for 飲食店」なのです。

■これまでの顧客管理では不可能だった「店舗診断」が簡単に出来る

「魚群探知機」の一番の特徴は「店舗診断」が簡単に出来る事です。これまでの顧客管理システムで店舗診断をやろうとすると、専門的な知識が必要でした。又、その為のデータを抽出してビジュアル化するのには大変でした。「魚群探知機」はこの問題を根本的に解決しました。顧客管理の知識が全くない本部スタッフや店長様でも、一目で店舗の状況が分かります。しかも未来の売上がどうなるかも分かります。理由は簡単です。これまで「繁盛店への近道」を読まれた方ならお分かりと思いますが、飲食店の売上は常連客が握っているからです。常連客の現状をリアルタイムで分かれば店の状況も分かるのです。このロジックを理解されると、貴店の戦略も変わってくると思います。

■魚群探知機のロジックが分かると、貴店の戦略も変わってきます。

飲食店が常連客で維持されている事が分かると、お客様(魚)の居る場所が分かれば貴店の将来の売上まで見えて来ます。続きは次号で…。



魚群探知機と同じ。お客様(魚)の居る場所が分かる。



詳しくは次号で



■釣りはここ!

「質問です!あなたは魚(お客様)の居ない釣りで釣りをしていますか?自動からは詳しく説明していきま

●1台3役の高機能で、外食産業の人手不足を解消!



- 配膳サービス機能
- 下げ膳サービス機能
- 音声案内機能
- 3段・4段 選べるトレー数
- 場所別「走行スピード」設定
- スマホ簡単設定機能

新型コロナウイルス感染症対策にも対応する、非接触型配膳AIOロボ

通信環境にまったく左右されないダイレクト走路記憶システムロボ

コロナの店内



- 置くだけ簡単設置(工事不要)
- 非接触による薬剤噴射機能
- 検温やカメラ搭載など高い拡張性
- 経済産業省認定のコロナ対策成分使用
- 人体への安全性と高い除菌効果の両立
- ダントツのコストパフォーマンス



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せ



【展示会名】
フードテックWEEK(フードテックジャパン・スマートレストランEXPO)

東京

【会期】
2022年12月7日(水)~9日(金)
【会場】
幕張メッセ

大阪

【会期】
2023年3月8日(水)~10日(金)
【会場】
インテックス大阪
【運営】
RX Japan株式会社



【会期】
2023年1月25日(水)・26日(木)
【会場】
インテックス大阪
【主催】
FOOD STYLE Kansai 実行委員会
(株式会社イノベント 内)