

繁盛店ここを見る 自分目線 プロ目線

もちろん、トレンドを体感するという点はあるが、私にとつての飲食店視察は他店の良い点をベネチマークしに行くことが目的でなく、自分達のしていることが他店と被っていないか、どれくらいのレベルにあるのかをチェックすることが大きな比重を占めている。

飲食業界では参考になる料理や店づくりをコピーするのが当たり前になっている。コピーしたい人はコピーすればいいと思うが、コピーを繰り返していくと劣化し、元々のオリジナルが一体どんなものだったのか、わからなくなるケースが多い。少なくとも自分たちはそういうことはしたくない。独自性を発信したい。

オーナーが何をしたいのかは、店のファサードに現れる。だから

あるべき姿で料理提供か 美味しく運ぶ配膳も重要



私は、まず、視察先の店の前に立ち、その店がどんなことをしているのかを感じ取ることから始める。私はファストフード業界の出身なので、店に入った時に気づいてくれるかとか、入口のアテンションがすぐく気になる。入口のアテンションに関してはファストフード業界はとて長いと聞いている。そういう良い部分は他の業態もどんどん取り入れ改善すべきだろう。

店に入ってからも、「何を売りたいのか」を見る。それは居酒屋なのか、肉を酒場なのか、ワイン酒場なのか、何屋なのかにつながる重要なことだ。それは、「食べてください」という気が伝わってくるかどうかで現れる。

料理が出てきてからは、シスル感と熱いものがきちんと熱いのか、温度の適正さを重点的に見る。

折角の料理も美味しくなくなってしまう。提供側にとっては何百分の一回の失敗でも、お客さんにとっては一回の勝負。ホールがダメだと、すべて台無しになる。非常に重要な。ただお届けにきたのではありません、美味しそうに見えるように持ってきたのか、満腹の信号を出す前に料理を出すのか、それがキッチンとアナウン

●しらね・ともひこ ● 1988年、ベッカーズの創業2期生として入社。メニュー開発や新業態開発に携わる。2010年2月に独立し飲食コンサルティング会社「イエローズ」設立。10年11月に飲食店舗運営会社「シェアビジネス」を設立し、11年2月にワインと豚料理の「ぶーみんVinum」(東京・新富町)を、12年3月には東京・神田の「手豆や」を移転し「ぶーみんVinum新川バル」を開店。

す。味は旨い、まずは主観の部分が大きい。味の善し悪しや好みではなく、素材の持味が根底にあるわけで、総合的に食べ味を出しているのか、方がうまく伝わっているのかをみて、温度や味付けなど、キッチンと想いをもって調理されているのか、といった観点で料理をみる。

もう少し具体的に私のチェックポイントを示すと、①あるべき温度なのか②飾りが多すぎないか③どうやって食べるのかの確に伝わっているのか④価格に対しての量、適正なポーションなのか⑤何人で取り分けるかを想定しているのか、それがキッチンとアナウン

▼タリーズコーヒーとの相乗効果を高めるためにコラボ出店を進めており、特に書店とのコラボ店舗はすでに30店舗を数える。書店のほかに、生花店、CD店などのコラボ店舗があり、「立地やニーズに合わせたコラボ店舗を出したい」としている。

ではじめて複数業態の「縦丁」を開始。初期投資はかかるものの家賃比率が低くなる中で売上を伸ばすモデルを確立し、会社が成長するキッカケとなった。

この時に、「1階に非アル業態としてどうしてもラーメン店を入れたかった」という加藤社長が出会ったのがつけ麺・ラーメン「フジヤマ55」(運営は名古屋のフジヤマ55)の澤田一郎社長だ。フジヤマ55は、家賃は9.5坪で35万円と高いが狭小店舗の強みである「常時満席効果」もあり月商450万円の売上を叩き出している。③の1等地50坪店舗の実例は「大曾根鉄板軒」で、ビルイン立地を攻めていく計画だ。

イエローズ代表・店舗開発プロデューサー

白根智彦の視点

もちろん、トレンドを体感するという点はあるが、私にとつての飲食店視察は他店の良い点をベネチマークしに行くことが目的でなく、自分達のしていることが他店と被っていないか、どれくらいのレベルにあるのかをチェックすることが大きな比重を占めている。

飲食業界では参考になる料理や店づくりをコピーするのが当たり前になっている。コピーしたい人はコピーすればいいと思うが、コピーを繰り返していくと劣化し、元々のオリジナルが一体どんなものだったのか、わからなくなるケースが多い。少なくとも自分たちはそういうことはしたくない。独自性を発信したい。

オーナーが何をしたいのかは、店のファサードに現れる。だから

ブルームダイニングS

愛知・名古屋を中心に「大曾根鉄板軒」や「骨付鳥」からあげ・ハイボールがブリチキン」など13店舗を展開するブルームダイニングサービス(愛知・上小田井、加藤弘康社長)は9月6日、名駅西口の中村区椿町にある狭小4層ビル(7坪×4階+テラス)を一棟借りし、4業態を同時オープンする。駅近の角地でインパクトのある立地だ。

名駅西口に4業態同時開店

ZORA(夜空)とす1階は店内9席、外席16〜20席を含む25〜29席でテイクアウトも行う。

1階は店内9席、外席16〜20席を含む25〜29席でテイクアウトも行う。1階(7坪)を狙う。厨房スペースは1・2階で3階はドリンクパン

春陽堂Gと業務提携 《茶月》など87店譲受

小僧寿し

小僧寿しは持ち帰り寿司「茶月」などを展開する春陽堂とその子会社の茶月から関東地区の直営店60店舗とFC店27店舗を譲り受ける旨の事業譲渡に関する基本合意書を締結した。今後、春陽堂

00万円、営業利益1億8300万円。譲受資産は固定資産6億5200万円、棚卸資産11000万円、負債はなし。譲受価額7億円。

春陽堂や茶月では関東地区以外の「茶月」などの運営を継続することから、小僧寿しと業務提携して事業展開に当たる。事業譲受期日は10月1日。譲受部門の11年9月期業績は、売上高40億5

方式ならば今回も最低でも800万円程度はいく。うまくいけば1000万円を超えるだろう」とみる。1つのビルの各フロアに異なる業態をいれる「横丁を縦にしたような『縦丁』のイメージ」(加藤社長)だ。

同社は2010年、名古屋・金山に出店した12坪×3層のビル一棟借り程度が限界だったが、3



名駅西口から1分の好立地。1棟借りで勝負に出る(完成予想イメージパース画)

「がぶり」「ワイン倶楽部」 空中階向け新業態実験も

1階は同社の大ヒット業態「骨付鳥」からあげ・ハイボールがブリチキン」など13店舗を展開するブルームダイニングサービス(愛知・上小田井、加藤弘康社長)は9月6日、名駅西口の中村区椿町にある狭小4層ビル(7坪×4階+テラス)を一棟借りし、4業態を同時オープンする。駅近の角地でインパクトのある立地だ。

1階は同社の大ヒット業態「骨付鳥」からあげ・ハイボールがブリチキン」など13店舗を展開するブルームダイニングサービス(愛知・上小田井、加藤弘康社長)は9月6日、名駅西口の中村区椿町にある狭小4層ビル(7坪×4階+テラス)を一棟借りし、4業態を同時オープンする。駅近の角地でインパクトのある立地だ。

この子会社の茶月と業務提携を締結し、事業拡大と経営効率化を目指す。

小僧寿しが春陽堂や茶月から譲り受けるのは、関東地区にある「茶月」60店舗とFC店27店舗

この子会社の茶月と業務提携を締結し、事業拡大と経営効率化を目指す。

小僧寿しが春陽堂や茶月から譲り受けるのは、関東地区にある「茶月」60店舗とFC店27店舗

この子会社の茶月と業務提携を締結し、事業拡大と経営効率化を目指す。

小僧寿しが春陽堂や茶月から譲り受けるのは、関東地区にある「茶月」60店舗とFC店27店舗



「茶月」の店舗外観。小僧寿しは、この子会社の茶月と業務提携を締結し、事業拡大と経営効率化を目指す。