

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.125

ナゴムプレス (会員情報誌)

2025年8月1日発行 発行：NAGOMU 事務局

www.nagomu.com

人間開発 (ひとづくり)
商売繁盛 (こころのあきない)
社会貢献 (おやくだち)



NAGOMU 第344回経営セミナー

日時：2025年7月29日(火)

会場：ウインクあいち

演題：飲食店の値上げ動向とその対応策

講師：株式会社やぶやグループ

代表取締役 横瀬 武夫氏

株式会社奥志摩グループ

代表取締役会長 中村 文也氏

株式会社 GENGE CORPORATION

代表取締役 松井 敬道氏



中村 文也

横瀬 武夫

松井 敬道

らって、今の自分があるのはナゴムのおかげだと思っています。

【最後に】

【理事長・桜井】

本日はみなさん本当にありがとうございました。

今日これをやりたかった理由は、みんなが値上げしようって話をしたいわけではないです。今後3年で最低賃金が1500円まで上がるのは確定しています。そうするとみなしを45時間入れても最低で35万の給与になります。何も出来ない子に35万円スタートで払うことになりません。そうすると店長クラスは43万以上に上がるわけです。人件費だけ見ても今までの飲食店の常識からだいぶ変わっていくことだと思います。

コロナが終わって飲食は戻ったかというところを例にすると80%ぐらいしか復活してないと思います。コロナで様々な事が変わったと思います。全ての原材料が上がる、人件費も上がる、そんな時代に今一番考えなくてはいけいないことが、ビジネスモデルをどう変えるのかか、と思っています。今までのやり方、常識、これがもう合わなくなってきました。値上げのことだけを今日話したかったわけではなくて、値上げを含めてそれぞれのビジネスモデルをどのような形にしていけるのか、それが正しいのか、そして何に手を打つのかを、それぞれ考えて行くのが今回の趣旨です。

ナゴムには様々なビジネスをする人がいます。支援企業の賛助会員の方々が全国で様々な情報を収集しています。そして素晴らしい経営をしている人もいます。それぞれ持っているものは違いますが、ナゴムの中で多くの情報を自分のものとして取っていただきたい。

今日はそのきっかけとして大先輩の3人に登壇していただいたことがよかったです。本日はありがとうございました。

SNS集客塾

7月16日(水)「業績を上げる！SNS活用方法」の勉強会を開催しました。フォロワー200万人超えのグルメメディアを開設、約120社のSNS運用を行う株式会社 代表取締役 櫻井 厚太郎氏に細かな運用方法を教わりました。



外食サミット

7月23日(水)食団連(一般社団法人日本飲食団体連合会)主催の第3回外食サミットが衆議院第一議員会館で開催されました。ナゴムは愛知支部を兼務している事から理事長、副理事長はじめ、三重支部立ち上げを視野に入れて参加しました。

今後20年で人口縮小、高齢化、技術革新など未曾有の変化に直面します。「2045年に生き残る飲食業」をテーマに、各省庁の未来予測データ、人口動態、産業構造の変化予測、業界先進事例などの情報共有から、業態変革の道筋を策定するグループディスカッションを行いました。



いました。食事業者、仕入先、協力企業、行政関係者など業界を越えた連携と共創が必要とされる多くの参加者と共有してきました。



麻生議員

今後のスケジュール

第345回経営セミナー

マニアプロデュース株式会社 天野裕人氏

日時：9月24日(水) 14:30

会場：ウインクあいち1303

第346回経営セミナー (三重開催)

株式会社アホプロジェクト 泉川 武士氏

株式会社バンビエン 丸山 貴央氏

日時：10月6日(月) 13:30

会場：四日市商工会議所

店長塾「全3回シリーズ」

株式会社 WARA 遠山 啓之氏

日時：9月30日(火) 13:00

10月14日(火) 13:00

11月18日(火) 13:00

会場：名古屋国際センター別棟ホール

第347回経営セミナー

株式会社 十七商店 伊奈修平氏

日時：11月25日(火) 14:30

会場：名古屋国際センター別棟ホール

【横瀬】

創業して今年で32年目です。やぶ屋から様々な展開をしてきました。最近では煮のブランドをFCでも展開しております。よろしくお願いたします。

【松井】

創業25年経ちました。名古屋市内では接待向けの個室の店舗展開が多いです。そして高速道路のサービスエリアの運営、デパート、スーパー商業施設のフードコート直営やプロデュースを行っています。

■ 値上げ状況、値上げの方法

【横瀬】

2019年から世間の情勢に合わせながらお客さんに負担がかからないような上昇の仕方を5回に渡って徐々にやってきました。5回の値上げで30%ぐらい上げています。元々売価が安かった事もありますが、ドリンクもフードも値上げしてきました。そして2年前から350円の席料をつけました。値上げの方法としては小刻みにステルスで徐々にやってきました。その結果、客数は4%上がって、30%の値上げをしていますので、売上は相対伸びています。

【中村】

今まで43年間、感覚で経営やっていると感覚でやっています。480円を490円とか今までに2回行いました。原価率は30%以下で、中華は25%、寿司が33%

コロナ禍を経験し、FLRに皆さん苦労されてると思います。25年、40年前を振り返り、原材料費、エネルギー、人件費、レントフィーなどが当時と比べいくなりましたのか調べるとうえつなく上がっています。そんな中で飲食業界はなぜか売価が転価できていません。経済産業省の調べだと53%の会社が物価に対して転価できていて46%の会社はできていない。あと10年ぐらいで転価出来てない46%の会社から倒産が出てくるでしょう。皆さん勝ち進んでいかなければいけないので、どうやってやり方をしていいのか、様々な意見でヒントになることを自社に持ち帰っていただけたらという時間にしたと思います。

値上げというのがネガティブに聞こえますが価値を上げるといふ事だと思えます。名古屋の飲食業界の3人にお集まりいただきまして、飲食店の値上げ動向とその対応について語っていただき、その上で参加の皆様にもディスカッションで意見交換を行っていただくという企画を行いました。登壇者から自己紹介をしていただきました。

【中村】

伊勢志摩で育ち18歳で名古屋に出てきて25歳で小さな居酒屋からはじめ、現在15店舗、別会社で5店舗経営して創業43年になります。今日はよろしくお願いたします。

ぐらいです。なんとなくうまくいって、去年は過去最高利益が出ました。

【松井】

サービスエリアで1番の人気メニューがラーメン。仕入れ価格、レイバーなど適正かどうか見直しを行いました。当時原価率30%が基本だったものを28%ぐらいにしました。仕入れを2%下げて例えば800円だったラーメンを880円、10%値上げしました。いろいろな種類のラーメンがありますが年間8万食出ます。仮に値上げ分が50円平均として年間400万円利益が増えます。全カテゴリーの値上げをしたので売上が伸びて利益も上がりました。それでレイバーコストは下がっています。フードコードとかサービスエリアは忙しいとオペレーションが煩雑になりクレームが出やすくなるので、ゆったり作業をする事により余裕が出て販売価格も上がり、全体としては売上も上がり利益率も良くなりました。

■ 値上げを実行する際の社内での進め方、実行してみた上での好事例

【中村】

深夜料金を教えてもらったのでやってみようかなっという感じでやりました。23時から深夜料金を取っています。その結果売上が上がり、店長たちがやりがいが出る！と喜んでいきます。お客さんからは何も文句が出ていません。これからはバイト料が22時から上がり、人件費が上がりますので、22時から深夜料金をい

ただこうと思っています。

【横瀬】

タクシーに乗っていると22時でポイント金が上がります。容赦なく値段が上がるんですよ。それで飲食店も深夜料金を取ればいいのと思っています。まだ全店で出来てないので、これから全店でやろうと思います。

【松井】

深夜営業は人件費が1.25倍かかるので、是非深夜料金を取り組むべきだと思います。うちの場合は接待向けの個室店がありますが23時で閉店するので深夜料金ではなく違った取り組みをしました。需要と供給の差があるのでダイナミックプライシングを去年の年末に取り組んでみました。繁忙期は客単が7000円のお店は、8000円・9000円・10000円の予約しか取れないと決めて営業しました。その結果客数は変わらないのに売上がポコンと跳ねました。そしてスタッフ数を1~2人削減出来るので利益額がポコンとハネ上がりました。結果的にダイナミックプライシングのシステムは導入して大正解でした。

アパホテルの考え方と同じで、繁忙期の料金を同じにする必要が無いと判断しましたが、当時はスタッフは導入を怖がっていました。客数が減ったらどうなるのか、個室が埋まるとスタッフさんは怖いんです。しかし客単価が上

るので売上はそんな変わりませんでした。しかも仕事がゆっくりできて結果的に丁寧な仕事になり、人件費が下がり利益率が良くなりました。昨年からチャレンジしているダイナミックプライシングですがやってみて良かったです。客数が下がっても売上が上がればいいと思いませんか？日本のレストランのレベルは高いので勝手にあげればいいと思います。繁盛期だけでなく通常期でも、平日と週末は変える事で出来るかもしれませんね。ダイナミックプライシングは値上げ

じゃなくて売価価格の操作なので、お酒をちよつといいものにしたたり、お肉のグレードを少し上げるとか同じ労働力作業で客単価が上がるのでいいと思います。

■ 売上を上げるために現在行っていること、今後の事業展開

【松井】

今後は少子化で日本人口が減って行きます。そして胃袋や食べる量が減ると思っています。現在日本の外食マーケットは約25兆円ぐらいと言われてます。この巨大な外食マーケットは変わらなく胃袋というか食べる量が減ると思います。そしてお店の数は減らない。日本のレストランの数は世界で1番。10000人対して何店舗あるかという1番が大阪。1000人に対して13店舗あります。次は東京で1000人に対して10店舗。上海が1000人に対して3店舗です。すでに日本国内は過当競争をしています。

でした。

素人でラーメン業態を始めました。ラーメン1杯780円ぐらいだろうみたいな感じでスタートとしましたが原価率が合わない、お客さん来ない状態でした。そこで店舗の配色を統一したりし、SNSを使いブランディングに取り組みリーチが上がってきたタイミングで780円から830円に50円値上げをしてみました。意外とお客さまが離れなかったの で、次にラーメンの1000円の壁を突破してやろうと1050円にしてみました。その時はかなりお客さんがついてた状況だったのでやってみたら大丈夫でした。深夜料金の話が参考になったので取り入れてみたいと思います。

値上げする時に注意したことは、ど んぶりにロゴを入れ見えた目を変えたり、セットメニューを増やして、全体の価値が上がったように見えるようにしました。アルコールは飲みたい人は飲むだろうというので、思い切って値上げしました。ビールだと100円ぐらいですが出数は変わらなかった。最初客数は下がったが売上に聞しては8~10%ぐらい上がり利益は4~5%あがったと話がありました。そして日本のおもてなしは凄いいけどサービス料は上げられない。そこでスタッフに投げ銭をする仕組みを取り入れ、お客様もスタッフも非常に喜ん

結局は店はそのままで、どこに需要があるんだろかと考えると、シニアかインパウンドのどちらかだと思います。若い子たちが頑張っている姿は最高にかっこよくパワーがあるからそういう部分に参入したいけど、僕は年配向けのお豆腐田楽の店とかお豆腐屋さんを出してインパウンド向けの和食を売りたいと考えています。今そこを目指して取り組んでいる状況です。

【中村】

うちの会社は居酒屋、寿司、中華など様々な業態をやっていますが、模索しているところなんです。よく社内の役員から言われるのは会長が広告塔になって宣伝しているからお客さんが来てくれるんです、会長はおとなしくしてと言われるので、今、A I 文也 を作っています。会長はいつ死ぬかわからないので死んでも会長の考え方が残るようにA I に入れたいと言われ、17年間のブログをA I に入れて制作しています。A I 文也が出来たらいつでも相談できるし、文也の考え方が解かり答えが出てくる。そんなA I 文也がゆくゆく完成する予定です。しかも日本語だけでなく、英語でも世界中の言語に対応します。それと外国の社員の子もいるから、その子たちのお父さんたちが僕の話を現地語で聞いてくれたら親御さんに安心してもらえるんじゃないかなと思っています。

でいるという事例がありました。

【皆さんへ】

【松井】

ナゴムに全然参加していない僕が言うのも変だけど仲間が増えて、ナゴムに来ると情報共有がたくさんできて、いち早く情報が持ち帰れるねという状況にしていきたいです。インパウンドに対して、どんな取り組みをしているのか、色々情報シェアしていけば皆さんも良くなると思うし、名古屋が活気づくと思います。名古屋のインパウンドはまだ小さいのでこれから大きな需要が出てくると思っています。ナゴム会で多くの情報共有ができたらすごくいいと感じました。

【横瀬】

新しい力がどんどん入ってきて4月の総会は本当に素晴らしくびっくりしました。ナゴムはいい会だと思えます。これからも参加させていただいて勉強していきたいと思っています。

【中村】

僕がナゴムに入ったのが約35年ぐらい前で出席率は1番良かったです。最近5年ぐらいは少ししか参加出来てないですが、以前はほぼ毎回参加していました。当初なぜナゴムに入ったかと言うと、25歳から一匹オオカミですっとお店をやってきて32歳の時にナゴムに入りました。それまで原価率なんて考えたことがない経営をしてました。ナゴムで勉強させても

になっています。自分の為というのは少ないので、自分へのビジョンや目標設定をして心に火をつける研修を行い、言葉使い、おもてなしのロープレなどの研修を行っています。

【グループディスカッション・グループ発表】

客数を伸ばす工夫として、飲食店様と一緒に成長できる環境作りというのをコンセプトに新油の販売をされておりその新油を安く売り飲食店様にはコストを下げるという形で負担を下げていただく工夫をされていきました。飲食店様に関してはしゃぶしゃぶ業態で低単価コースを廃止し客数が一気に減り失敗された事例がありました。値上には価値と差別化が出てこないとどうしてもお客数が下がる可能性もあるのではないかなと思いました。価値と差別化が必要になってくるのじゃないかというディスカッションでした。

コロナを経たお金に対する考え方がよりシビアになってきていると思います。例えばビールの値上げによってジョッキの容量を変えたり、一つひとつのコストを抑えてより価値が高まることを考えた り、コストを抑えることでお客様にその価値がちゃんと伝わっているのか、価格と似合っているのか、SNSで映えている商品があったとして、ある程度売価が高くてもその価値で集客できているのか、総合的にできているのかをすごくこだわっていると思うディスカッション

今後日本人の働き手が少なくなると

2035年にはかなり減少するそうです。そこで積極的に技能実習の受け入れを2年前からしています。彼ら彼女がこれから基盤になって支えてくれるので彼ら彼女らを育て磨いていくことにも取り組んでいます。海外から来る子は家族や兄弟のためにお金を稼ぎに来る事が目的

【横瀬】

物販事業とFCの展開を模索しています。今までセントラルキッチンを研究してきて育ってきました。通常のFCのような売上のロイヤリティではなく、商品を買っていただいで販売していただく展開です。展開先として温泉施設やゴルフ場、スキー場などたくさんの方が集まる場所へ提供出来ればと思っています。どて煮などは温めるだけで素早く提供できる商品なので採用いただくと売上に貢献していただけるのではと思っています。

ナムにお店がありますので、ドルインプットを上手に出来ないか考えています。1000ドル売ったら15万円がダイレクトに来ますから1.5倍になります。この辺りを上手に商売すれば非常にチャンスがあり魅力です。ハワイ、ロス、ニューヨークと比べると旅行者が少なくリスクもあります。しかし沖縄の米軍基地がどんだんナムに移設しているの でミリタリー需要を今後狙って行きたいと思っています。

今後日本人の働き手が少なくなると2035年にはかなり減少するそうです。そこで積極的に技能実習の受け入れを2年前からしています。彼ら彼女がこれから基盤になって支えてくれるので彼ら彼女らを育て磨いていくことにも取り組んでいます。海外から来る子は家族や兄弟のためにお金を稼ぎに来る事が目的