

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.108

ナゴムプレス（会員情報誌）

2023年12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327回経営セミナー

日時：2023年11月16日（木）

会場：サッポロビール会議室

演題：飲食ビジネスの商機はデータ活用にある！

講師：パレルキャリアエバンジェリストDX軍師

常盤木 龍治氏



ん。

■なぜ多岐にわたる変化が必要があったのか？

日本の未来を長期的な目線で見ています。人口は2060年までに30%減少。売り手も買い手も、労働者も減ります。実際には40%減る地域も出てくるでしょう。ではなにをしたらよいのか？日本の人口減少はどうやっても止められませんが、それに対して世界は人口増加で原材料費は上がっていきます。日本は人口減少なので、従業員がどんどん採れなくなるといことは、やることはこれだけ。コロナでは生産者が一番苦しかったと思います。なので、生産者を育てるということに注力することです。

生き残るためには

解決しやすい課題に逃げず

真なる課題をしっかり把握し

解決への道筋を建てる必要がある。

僕が申し上げたいのは、

今のその仕事のやり方は本当に効率的なのか？

慣例化した仕組みや関係性にメスをいれられていきますか？

嫌われることや組織の機能不全を恐れてメスをいれるられなくなっていますか？

圧倒的差別化領域を作らなければまっているのは縮小撤退。

最後に

笑顔を売るひとたちが圧倒的笑顔になる世界を実現するため、皆様のお力を貸してください。良い未来のために、飲食店に来る人達、日本の一番最前線だと思います。そこをみなさん自身が変わっていくことで、この国を元気にしていきたい。

参加者の感想

- ①DXの本質的な考え方を学びました
- ②常に学ぶことから逃げてはいけなくてやるべき課題を見つけ解決し、効率化していくことをしなくてはと思いました。
- ③これまで苦手分野と思っていたDXを身近に捉えることが出来、大変勉強になりました。
- ④常盤木さんの事を知りませんでしたがとても勉強になりました。色々と取り入れてみたいと思いました。
- ⑤非常に素晴らしい内容でした。早速、本を購入しました。引き継ぎよろしくお願い申し上げます。
- ⑥話を聞く前はITの話だと思っていましたが、想いが非常に伝わり良かったです。何か物を進めるにはそこにどれだけの意志があるか改めて重要だと思いました。ありがとうございます。
- ⑦個人的にですが、これまでのセミナー

の中で最も勉強になり、感じる人が多い内容でした。飲食業に限らず、今後ビジネスにおいてDXが必須となること学びました。

⑧僕自身はまだ自分の店舗はもっていないのですが、自分で経営をしていく上で大事なことを知れて、すごく勉強になりました。

⑨正直なところ数字やデータへの苦手意識があったのですが、経営をやっていく上でデータなどからは絶対に逃げてはいけないことと、数字やデータに限らず、本質の問題からは絶対に逃げてはいけないことは忘れてはいけなかったと思いました。

⑩貴重なお話が聞けてありがとうございます。DXはシステムではあるものの、人間力が土台にないとうまくいかないことを感じました。また、これは飲食に限った事ではないと強く思いました。

オンライン情報

12月12日

エスプレッソディーワークス八代店

熊本県八代市岡町谷川927

株式会社 DREAM ON

12月15日

SAUVIE

名古屋市中村区山門町2-52

株式会社 kamuya Design

12月18日

浜金 名駅3丁目店

名古屋市中村区名駅3-8-16

株式会社アコラ

12月19日

どて煮の柳橋

名古屋市中村区名駅4-15-1

株式会社やぶやグループ

今後のスケジュール

第329回 経営セミナー

サンゼンフード

代表 加登大資氏

日時：2月13日（火） 14：30～

会場：本丸ホール

ナゴム研修・交流ツアー

日時：2月28日（水）・29日（木）

行先：大分（大分CC会）

第330回 経営セミナー

フエニックスコーポレーション合同会社

代表 桑原豊氏

日時：3月25日（月） 14：30～

会場：ウイंकあいち1101

第331回 経営セミナー・第34期総会

株式会社ワンダーテーブル

代表取締役会長 秋元 巳智雄氏

日時：4月15日（月） 14：00～

会場：ウイंकあいち1103

下回る量しか出荷しない予測システムを作り、さらにブランド化を図った。

元々のITには（コールセンター・給与計算・データ入力）電算室というものがあつた。そこからITというのが使われ始めた。地域のシステム屋は落ちない・止まらないシステムを作るのには長けてますが、どうやって稼ぐかという概念でシステムは作れません。

経営者は意思決定をしたいわけですが、そのための戦略に基づき、それに類するデータが欲しい。でもデータを語れる人とシステムを作る人は全くもって別人種。その一連の重たさをわかり、それに対してどういう事業をしたい等のロマンを持って人じゃないとダメです。結論。みなさんがITを覚えた方が早い！

Microsoft365の中にCopilot（コパイロット）というものが搭載されています。2024年のバージョンは30分ぐらいのプレゼン資料を30秒ぐらいで作れるようになります。

データサイエンティストの初任給は、日本国内でも2500万円。海外に行ったら6000万円。中小企業で採用できるわけがない。ここは日立やマイクログソフトが採用してくれまう。彼らが新しい計算機ソフトのツールを作り、そのソフトを使いこなすスキルはみなさんが持たなきゃだめです。

FLR比率データを適切に活用でき

るマネジメントスキルを持つこと、もしくは幹部社員でそういった集団を片手5人ぐらいの幹部チームを作ること。貯えられたデータを活用し、消費購買をどう促すかを決めるのがマーケティング。このデータのマネジメントができる人間と、データのマーケティングができる人材にみなさんがならないと経営者は、人の器レベルでしか人を採用できません。

最も強い者が生き残るのではなく、最も賢いものが生き残るものでもない。唯一生き残るのは変化出来る者である。

これは進化論を唱えた、かのチャールズ・ダーウィンの言葉です。

産業革命について、今から約130年前。人々は馬車で移動していました。そこからわずか13年。フォードT型が登場します。産業革命が進み、人々は車で移動を始めました。T型車が出てなんと今年で15年。大体13年で使い道がないと言われてたものが天下を取ります。だから新しいものが登場した時は、それがバズるはずがないではなく、基本的に張っておいた方がいいです。そうすると10個張れば1個は13年後にデファクトスタンダードになり、先行した利益で儲かる企業になる。実は資本主義の経済の話は考えるより確率論。片っ端から張るのが一番儲かります。

馬車とフォードT型。車を作っている

が大根1本60円ならうちは80円で買います。そうすると「ゑびやさんはいい価格で買ってくれる」と地場の名門農家、漁港、全部にいい噂のみが伝わる。今では恩義を感じてさらに買値より2〜30円高い食材を実際に納品してくれます。現在食ベログ3・52×3・54です。3・5になると粗利で2〜3千万円の違いがでます。

■データに基づく商品開発と効果測定
2017年1月にグッドデザイン賞を獲ってる店舗に作り替えました。あわび串屋台の店舗であわび串を売っています。年間8千万円から1億円売っています。1個850円（韓国産）。

2017年、店舗をリニューアルし、お土産コーナーの売上を一千万円目指しましたがが半分しかいかなかった。客単価は悪くないが客数が悪く、あの場所です1ヵ月3000人はだいたい寂しい。購入前データと購入後データから、購入前属性が男性4割女性6割、購入後属性、男性2割女性8割だとわかりました。男性2割は高いけどなにも買わずに出ていくのがわかった。男性は1000円以下の物しか買わないので、男性向けにおおさ入り深煎七味（税込み918円）を作りました。女性向けは日本で初の伊勢海老だし（税込み1944円）。これがすごく売れました。

元々入店率が9・6% 購買率22・6%

人、運転している人は誰でしょう？道路を作っている人は？手配している人、修理している人は？ 正解は馬車産業で従事していた人たち。彼らがリスキリングしてきた。リスキリングとは新産業に対応できる人材教育を企業によって施された人材のこと。リスキリングにちゃんとお金をかけてください。そのための飲食業のためのリスキリングの補助金を都道府県も中小企業もやっています。

自動車産業は馬車2・0 電気自動車は馬車3・0 自動運転は馬車4・0 WindowsからXP。そしてWindows10が出るのと一緒です。社会と同時に強制UIデートが働いている状態なので、古いOSを使っていると利益率は半分になってしまう。そういう風にまずドメスティックに捉えた方がいい。ゑ変化せずにはいられないものと捉えなかったら遅れば遅れるだけ利益率が減ります。

会計ソフトはTBSのPCAのウェブサイト見てください。全社会計のコスト3000円から8000円です。情報は最先端にアップデートし続けるということがすごく重要で、専門家になれと言っているわけではありません。ここにいる30代後半から40代前半の経営者は部門関係なくできる人たち。でもこれからの社員にそれを望むのは無理。20歳までにどんな人生を生きているかで、その人の伸びしろは決まっています。多少は引き上

客単価1413円。夏にサイダータワーを出すと、入店率が15・7%に増え、購買率26・9%。しかし客単価が1046円に下落。絶望的ですがディスプレイで集客効果があるというのは論理づけられました。そこで冬のディスプレイのために仮説を立てました。6・1%×通行者（平日でアベレージ1万人）×購買率×客単価×利益率×回収日数（30日）そうすると222・5万円かけていいことがわかります。実際に222万かけてゑびやにいったまいましたと自慢したいマダムウケのディスプレイにしました。結果入店率13・2%購買率22・9客単価1593円に上昇。

ゑびやは毎年100円から150円値上げし続けています。一番多い時、1日で800万円売り上げたことがあります。おかげさまで1年後にはお土産コーナーが1千万円売上げるようになり、客単価1616円、客数6236人になりました。

■小さな改善から「時間」と「余裕」と「人」
お願いがあります。この3つの言葉を封印してください。それだけで名経営者に仲間入り間違いなしです。「時間がない」「余裕がない」「人がいない」この言葉を使う人は経営者にあらずです。

誰かの大切なお子様を預かって事業をするのにあたり、創意工夫をして時間と

げられたり、偶発的パターンもあるが、大人になる、社会人になる手前の部分で、特に処理能力の出来不出来に関しては決定的に差が出ます。

ゑびや食堂のサクセスストーリー

■学んでほしいのは『着眼点』

伊勢神宮で150年、160席の食堂です。朝9時出社。営業は11時から16時までの5時間。出社をするとTOUCH POINTでシステムを見る、昨日のお客様来店数データを元に、今日の来客数・各メニューの売り上げを予測し、その日の動きと方針を社員で共有。メニュー別の数量予測を確認し、それに基づいて注文の仕込みを行う。

予測化した準備のおかげで、ライバル店では30分待つような3800円の定食メニューが5分〜10分で出てきます。なぜか？予測から下準備ができてるからです。15時。出張が多いのでオンラインでミーティング。空いてる時間に発送するお土産の梱包をし、16時で終了。残業はゑびやはありません。残業が派生するのは経営者のリソースの読み不足です。

明日の料理の出力数がわかっているのが食材を腐らせません。船井総研の飲食部門の人が僕らのところにセミナー受けにきますが、氷感庫を見てみんな唖然とします。家庭用冷蔵庫分ぐらいしか在庫がないからです。

余裕を生み出すことが経営です。出来なのはそんな店はたたむか売るか、してください。人を預かっちゃいかん。預かる人はこの時間と余裕と人がいないの言葉を使わないこと。どうしたら時間を生み出せるか。余裕を生み出せるか、人を生み出せるか。実はそのためにテクノロジがあります。そのために導入補助金があるし、事業再構築補助金があり中小企業庁、ハローワークがあるんです。

2012年1億円 従業員数ほとんど変わらず、今1人あたり1600万円の売上。飲食小売り合わせてゑびやが6億。EILABが大体2・2億。実態は8・2億になりました。

飲食業だけやっているという人には強烈なメッセージを話します。

自分たちの店以外のコンサルもぜひしてください。できる社員を育ててください。ばくらがEILABを作ったのは南海トラフ地震が起きた時に従業員の食い扶持を稼ぐためです。その期間3ヵ月から6ヵ月収入が0になる、しかも5年以内に来るという予測を立て、その時に借入れなしで生き残れる会社を作りました。

今回のコロナでみなさん知ったはずです。だからこのリソースで、なんの稼ぎができるかを考えてください。こういう波は定期的にきますよ。7年に一度はくるんじゃないですか？近くは習近平。中国は1900兆円のバブルが崩壊しま

飲食小売りサービス業は儲からないという問題を、儲かる組織に変えるために、EILABは世界でいちばんDXに取り組んできたので、成功パターンも失敗パターンもわかっています。どちらかといえば、単なる1丁を売るというよりは、どうすると儲かるお店ができるかというアドバイザーを色々な会社でやっています。

TOUCH POINTは45日先までの来客予測機能を提供。そこまでわかるとシフトが組みやすく、完全週休2日制とは別に2週間の連続休暇を全員に付与できます。初任給22万〜ボーナスは60万から120万ぐらい出します。

5日先までのメニュー販売の数量予測をします。データを蓄積しはじめて3ヵ月後ぐらいから予測数値の精度もグッと上がり、ウェザーニューースとも連携し予測します。この予測機能のおかげで食材ロスが85・7%減りました。

全アイテムの売上割合を出し、四半期ごとに1%を割るものを削ります。例えば、海宝飯。原価率は52%。これは結構重要なことで、食材のロスが出るものは原価の引き上げはできません。しかし、ロスが出ないなら原価率を上げた方が粗利率も上がります。なぜなら平均客単価が上がるからです。ゑびやは2022年顧客単価850円。食ベログ2・76 伊勢でもっともまずい店で有名でした。今の代と僕で、仕入れ先から見直し、他社

したので5年以内にくるでしょうね。そういう時のために僕らはデジタルをやっているんであって、EILABを作りたくて作ったというよりは、従業員の逃がし口です。

僕の母親が岩手。3・11の時、向こうの岩手・南三陸町、宮城から岩手までずっと現場に入りました。三陸に有名なホテルがあり、高台にあったから被害を免れました。そこのおかみさんが地場のどういう人たちを優先的に受け入れたかというと、地場の経営者、中堅中小企業の経営者と学校に通っている学生層でした。職場と学校がなくなったら地場って守れないからです。

みなさんがやっているお店というのは地域の文化を守る、みなさんは守護神です。であるからこそ、外的環境が来た時に、戻れる家を残す必要がある。今日はそこをまじめに考えてほしい。

次に僕らが目指しているのは、一年（12ヵ月）の内、1ヵ月をバケーションにすること。サービス業、平均実態給与300万円いかないと言われており、幹部社員を除くと1位のインフラ作業、電気水道ガスの平均給与は691万。万年16位の飲食小売り業を僕は1・2ランク上げた。労働者の45%がサービス業。この我々の平均所得を上げなかったら、この国の経済の再生なんて絶対にありえない。この笑顔を売る人たちが自分で、笑顔にならなかったらこの国は復活しませ