

# NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.83

ナゴムプレス (会員情報誌)  
2021年5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)



## 歴代理事長が語るコロナ禍のホンネ！と飲食業の未来

### NAGOMU 第301回経営セミナー

日時：2021年4月21日(木)  
会場：Eオリエンタルバンケット  
演題：歴代理事長が語るコロナ禍のホンネ！と飲食業の未来  
講演：株式会社 DREAM ON 赤塚 元気  
株式会社 ONDRグループ 金龍植  
有限会社 Bフードサービス 稲垣 純平



持ち方と姿勢次第だと感じています。今後も前向きにやってみようと思っておりますので、みなさん一緒にがんばりましょう。よろしくお祈りいたします。

### 第一報 総会

講演後、第31期総会が行われました。30期の活動内容報告、決算報告に続き、31期の活動計画、予算計画、役員&理事の紹介が行われました。今期も「共に学び、共に成長しよう！」をスローガンに第31期理事ナゴム会の運営をして参りますので、皆さんよろしくお祈りいたします。

### 赤塚の言葉

- ① 経営者の本音が聞けて本当に善かったです。
- ② 講師の方々とても前向きで、将来をしっかりと見据えておられる事は、大変になりました。ありがとうございます。
- ③ コロナ禍において様々な苦労話や成功体験が聴けて、凄く勉強になりました。
- ④ コロナ禍での飲食店の対応、実際に起きている事、今後の方向性等聴けて凄く勉強になりました。
- ⑤ 新しい発想に繋がるヒントを沢山授けて頂きました。感謝します。

### 今後のスケジュール

#### 第303回経営セミナー

株式会社 寿商店  
常務取締役 森朝葉氏  
日時：6月24日(木)  
会場：本丸ホール

#### 第304回経営セミナー

WOODHOUSE 株式会社  
代表取締役 氏田善宣氏  
日時：7月14日(水)  
会場：いけす酒場 びち天名駅前店

#### 第305回経営セミナー

会員同士の情報交換&BBQ  
日時：8月日程未定  
会場：りんくうビーチ

入ったきっかけは熱く進められて入ったんですが、それと同時に理事でした。理事長もでしたが、運動会などもやりNAGOMUにとっても育てられました。

一年の苦労話を赤裸々に  
蓮川：お三方の経営者がどのようにコロナ禍の一年乗り切ってきたのか、これからの一年をどう舵を取ってお店を切り盛りしていくのか、ホンネで語ってください。

赤塚：店を2軒閉めました。小さな店でしたし、スケルトンにするのもほとんどお金がかかりませんでした。  
蓮川：関東エリアで閉めましたが、スケルトン条件で最初の見積もりが2500万円だったのを1500万円まで交渉しましたが、家賃の違約金も含めて一軒5000万円が2軒もあって火がついています。

金：昨年6月にのれん街(ほぼ栄駅一番出口のれん街)に出店しましたが、2年前からの話なので、コロナの予想なんて誰もしていません。4月オープンが、ずれ込み6月にオープン。調子が良かったのは初月だけで、開店してから半分以上時短です。大変ですが、まだいけると思っています。

稲垣：僕はいち早くコンサルタントに相談してデリバリーバイクを3月頭には購入したけれど、結果が全然出ません。夜のみ営業からランチを始めた店も軌道に

乗ってきているので、コロナが収束してもこのままの営業時間で考えている店も1〜2軒あります。これから一年も粘っていかうと考えています。

赤塚・苦勞したわけではないですが、最初の3月4月は先行きがわからず、助成金も給付されるかもわからず、アルバイトの子の保障もできず悔しくて涙しました。

#### ■イノベーションで進化したこと

金・デリバリーはあまり結果は出ず、サブスクリプションの申し込みをし、酒パスのようなものを取り入れました。まだ定着はしていないが、売上が半分になることを望んでいます。

赤塚・サブスクリプションはカフェの中で月締めの定額制でコーヒー飲み放題は需要がありそうだと考えています。

蓮池・業態をたくさんお持ちの稲垣さんはどうですか？

稲垣・10以上（業態）あります。コロナで業態替えをしてはいいませんが、弊社は店ごとに店長が半経営者になっているので、こちらの思いだけで変更はできません。お店を持つと当然管理がついてまわります。これはFCでも同じですが、その管理のストレスを少しでも軽減したいと考えていました。

蓮川・独立採算制が色濃い。どんな体制ですか

稲垣・出店しても育てた店長が退職し

た場合、また一から育てなければいけません。出店には出資金がいります。店長になる人に一部負担をしてもらいバックマージンをしっかり渡します。小さなお店でも活躍していけば、年収が増えていくシステムになります。今はコロナで売上がないから、僕と一緒に冷や汗をかいている状態です。

蓮川・赤塚くんこの一年新しいお店を作っていましたか？

赤塚・コロナだからと予測したわけではありませんが、6年前にカフェを始めたことが追い風になりました。東京は宴会も減り、若い子もお酒をあまり飲まない。お酒よりもコーヒーを飲むようになり、朝活が主流になり朝食文化ができると考えてましたが、そうなるのは10年後だと思ってきました。カフェを始めて、次はパンをやるうと考えていた時にコロナがきたことで、機会が早くなりました。

カフェ文化は日本における居酒屋文化の20年遅れ。居酒屋の歴史はチェーン店の大箱からお洒落なデザインナーズ居酒屋。そこから味にこだわるようになり、専門店化してきました。カフェも同じ道をたどってきています。ちよつと前にサードウェーブ・コーヒーの時代が来て、世の中が味にこだわりはじめています。

次に考えたのが専門店化した店でパンを売ることに。ベーカリーは初期投資も高くプロも必要。普通のカフェよりも参入障壁が高く、ベーカリーカフェで展開し

ている大手も少ない。これはブルーオーシャンだと直感した。

商業施設では昼が強くないと勝てない。最初は1000円で勝負していたが、見方を変えて、原価もかけて満足のいくランチを考えたなら1500円にいきついた。

蓮川・そのメニュー内容は？差別化ポイントを・・・

赤塚・ターゲットをゆとりのあるママたちへシフトし、少しずつ品数が出て器をよくしたことで、満足度が高まっています。ただこのマーケットは一宮の駅前は弱いのでしません。

#### ■この一年の苦勞・・・

金・弊社は店舗に1人しか社員がいないので、当初は雇用調整を使わずに行こうと考えていたので、アルバイトの子に休んでもらっていました。社員同士もなかなか会えないので、報告は毎日メールでやりとりをしていました。

コロナ禍前から店周辺のごみ拾いを夜にしていました。時短要請後もごみ拾いは続けています。こんな時期だからこそ一体感が生まれますね。

赤塚・最初は怖かったですが、前向きに捉えようと考えた二つのことを決めました。①こういう時期だからこそ、この社長すごい！と思われる姿勢を見せ続けよう。②後々、あのコロナ禍のおかげで今があるね、と思える期間を過ごそう。逆にいま時間がたくさんあるので、チャン

飲食愛です。

稲垣・飲食は資金繰りができなくて潰れることがほとんどなので、常に資金繰りを頭にいられていることが飲食愛に繋がっています。

#### ■コロナ禍での業態開発

赤塚・以前はバル形態で出すところは二毛作で考えてました。でも今度から出すところは、お昼はコーヒーとクロワッサン、夜は得意のバルの形にします。もう一軒考えているのは、昼ハンバーグ屋で夜はバルの形態です。

蓮川・バル業態はごも苦戦しています。バルで勝っていける秘訣があるようですね赤塚君の方程式を教えてください。

赤塚・5年ぐらい前からバルの検索は軒並み減っています。ワインバルだめ、肉バルもつとだめ・・・今は求めている人の需要はほとんどなくなっている状態と実感しています。

バルが得意でやっていますが、みんなが想像するワインバルの色合いや料理の雰囲気は壊していつています。元々、バルの文化がないのに作ってきやってみただ、色合いなど疲れさせます。イタリオンカラーにえんじ、緑。

居酒屋に戻るような傾向がある数年間だったので、去年出店したバルは居酒屋のように木の表札にメニューが貼ってあり、和の旬の食材を使っている。イタリ안의調理法のパスタも出しますが、和との融合もあり、餃子もあるけどパスタ

スだと思い、社員の交流に時間を取っています。週に4日、一日に社員を15人から20人に、5〜6時間の講義をしました。

蓮川・赤塚くんこのところは新卒を多く採っていますがほとんど離職しませんね。

赤塚・昨年18人。今年は23人です。10年以上新卒の採用をしていて最初の頃は本当に続かなかった。離職理由を考えると会社というよりも対人関係が多い。新人社員は、2週間ごとに店が変わることを最初に伝えておきます。なにかあっても、2週間なら耐えられます。そうしているうちに、注意はやさしさから、話し方はキャラなんだと気づきます。こうして後から理解していくことが辞めなくなった理由です。また弊社は入社前の1年間を使って人間関係を作ってきています。弊社は入社すると、最初の2〜3カ月間の3分の1の時間はスキルアップのために徹底的に時間を投入します。スキルを身につけるのに一番時間のかかるものを割り出しました。それらは大抵一番最後に学ぶものですが、敢えて新人にそこから覚えてもらおうと思いました。例えばバリスタの練習をさせると、仕事がとても楽しくなりモチベーションになります。

#### 蓮川・中途採用もおなじですか？

赤塚・中途採用は違います。最初の半年間は自分の学んできたことを出そうとするなど言っています。全く出さずにおとなしくいて、他の社員やアルバイトの子

も麻婆豆腐もあるという、気軽な感じで見ける無国籍バルがいいなと思っています。この1・2年は僕はバルはこの路線で出そうと考えています。

蓮川・今後こんな業態で攻めていきたい金・手羽先に特化したお店を出したいと思っています。手羽先はご当地で売っている。焼き手羽先で調理四日市の手羽先は昔から焼く、焼き手羽です。それがとても美味しいので、みんなに知ってもら

うための使命を感じています。ただこれは20分ほど焼くのかかるのでテイクアウト専門店としてはあまり考えていません。

稲垣・3年前から昼の業態を考えていて、モーニングからやりたかったです。テラスがあつて子どもがいても行きやすいお店。いつも自分が食べたい店を作っています。

多治見では夜間営業しているお店が軒並み閉店をして、夜間に食事先を必要としている人たちの食事難民の人が出てきています。

世間とは逆行ですが、夜営業しているお店が少なくなった今、その時間帯がブルーオーシャンになったので、夜遅くまで営業するお店を考えています。まだ半人前だけどやる気のあるAくんに任せてみよう、この2カ月その店の開店準備をしています。

蓮川・注目している業態、または企業はありますか？

蓮川・大手企業はほとんど非接触型になってきたが、追隨していくのかアナログになるのか？

#### ■非接触サービスやフードテックについて

金・タッチパネルをいれましたが、あるストレスをなくすために有効な部分もあるけれど、非接触という意味では考えていませんでした。

蓮川・大手企業はほとんど非接触型に

なってきたが、追隨していくのかアナ

ログになるのか？

金・タッチパネルをいれましたが、ある

ストレスをなくすために有効な部分もある

けれど、非接触という意味では考えて

いませんでした。