

# 月刊食堂

The Food Service Management

# 2021 4

本日の生ビール価格

終息折戻!

088

コロナ



### 様ATE-LINK

所在地:兵庫県姫路市海町9-2F  
 設立:2015年10月 資本金:1000万円  
 売上高:5億円(2020年) 従業員数:10名  
 店舗数:直営10店、FC1店、業務委託11店  
 従業員数:社員15人、パート・アルバイト100人

展開ブランド/略称/所在地  
 ●ニューマルマサ/ニューマルマサ/兵庫・姫路  
 ●無農薬野菜/無農薬野菜/兵庫・姫路  
 ●香多/香多/兵庫/兵庫/兵庫・姫路  
 ●炭焼肉専門/炭焼肉/兵庫・姫路、東京、歌舞伎町

### 成功

- A 毎月25日に全店で1000円飲み放題
- B 間借りカレー店の営業
- C 肉バルを食べ放題焼肉店に業態転換

### 結果と要因

毎月25日に飲み放題イベントをグループ全店で企画。2020年6月~11月の6ヵ月間実施し、7月25日には注文人数が300人を超えた。1000円で時間無制限、全店飲み放題という安値が受け、定期開催によってイベントが広く認知されたことが集客につながった。2020年12月から「ニューマルマサ」のランチタイムに「スパイスカレークローバー」の期間限定メニューをはじめ、ランチタイムの売上げが伸びた。居酒屋のランチではなく、カレー専門店として営業することで食事ニーズをしっかり満たすことができた。2021年1月に肉バルを食べ放題焼肉店「炭焼肉まるま」に業態転換。ディナーはまだ本格営業できていないが、ランチは13席2席の客席が回転している。ランチの食べ放題は時間無制限で1000円。格安の価格が集客のフックになっており、お客さまからスタッフがかかまから焼肉を出し続ける提供スタイルによってロスを軽減している。



### 松尾守晃社長の自己採点



### 失敗

- a 800円弁当のテイクアウト販売
- b 無農薬野菜の店頭販売
- c デリバリー代行サービスに加盟
- d 業態転換したうどん店の価格戦略

### 結果と要因

2020年5月に兵庫・姫路の「姫路トリアン酒場 MARUMASA (MARUMASA A)」駅前店で店頭販売した弁当は1日3食しか売れなかった。日替り弁当を800円で販売したが、ワゴン弁当を揃える店が多かったため、割高に受け止められたのが失敗の要因。2020年7月の1ヵ月間、MARUMASA駅前店の店頭で無農薬野菜を販売したが、1日の売上げは数千円。販売スペースが小さく、中途半端になってしまった。2020年7月にMARUMASA駅前店など3店で「Uber Eats」を導入。初日は各店とも20件ほど注文が入ったが、1ヵ月経たぬうちに注文数ゼロの日が増えた。メニューの価格はイトイン690円~に対し、デリバリー1200円~。それが割高に受け止められたのではないかと、2020年12月にMARUMASA駅前店から業態転換したうどん店の「まるま」は集客に苦戦している。かろうじて売上3900円~で提供したが、価格のインパクト不足だった。



## 〈特集〉111社のコロナ禍下の取組みを経営者が自己採点

経営者  
111人  
に聞いた

# もがいた1年 失敗と成功

### お知らせ

本誌111社のコロナ禍下の取組みを経営者が自己採点した。経営者再興、またお客様に会い続けることによりお持ち帰りです。

店主



巻末  
付記

111社の次の打ち手  
これからやりたいこと  
いまトライしていること

### 株王滝

所在地:長野県松本市西野7600-51  
 設立:1976年3月 資本金:1000万円  
 売上高:20億3000万円(2020年) 従業員数:100名  
 店舗数:直営37店、FC15店  
 従業員数:社員88人、パート・アルバイト307人

展開ブランド/略称/所在地  
 ●熊野時町 ぶつちゃん/ぶつちゃん/長野・安曇野、松本  
 ●三浦すし ぶつちゃん/ぶつちゃん/長野・松本  
 ●小水曾根所/小水曾根所/長野・長野、松本、諏訪、群馬  
 ●寿司屋 おおたき 熊本店/おおたき熊本店/長野・松本

### 成功

- A ホームセンターで弁当の出張販売
- B 回転ずし店でテイクアウト割引
- C 居酒屋をマルシェ併設店に業態転換

### 結果と要因

1度目の緊急事態宣言時に地元ホームセンター5店の店内で弁当を出張販売。販売期間は3週間だったが、5ヵ所を1日当たり弁当計300食、平均日商25万円を売り上げた。同業他店も弁当の出張販売しており、商品が幅広く揃っていた相乗効果で利用客数が伸びたのではないかと、2店を展開する回転ずし店「ぶつちゃん」で2020年4月からテイクアウト10~15%割引のクーポンを複数回にわたって配布した。テイクアウト売上げ比率は10%から30%にアップ。LINE会員の募集と会員に向けた割引告知に力を入れたことが有効に作用し、会員数も3000人から5000人に増えた。2020年9月に郊外居酒屋を「ぶつちゃん」にリニューアル。月商800万円まで下がっていた売上げは12月には1400万円に回復した。100坪のフロアのうち25坪を鮮魚や野菜を販売するスペースとしており、惣菜の売上げ構成比3割を確保。新しい客層と利用動機を掘り起こすことができた。



### 永瀬完治社長の自己採点



### 失敗

- a そば店でテイクアウトメニュー拡充
- b すし居酒屋で自社デリバリー導入
- c 野菜ボックスの配達サービス

### 結果と要因

27店を展開するそばチェーン「小水曾根所」では、生そば、天ぷらのみだったテイクアウトメニューにざるそば500円と丼もの6品650円~700円を2020年4月に追加した。しかし、モデル店である安曇野IC店の1日の平均注文数はたったの10食。そばは競争が激しく、お客さまにテイクアウトを促進する傾向があるのかもしれない。『おおたき熊本店』など1店舗2店で自社デリバリーサービスを20年9月からスタートした。デリバリー売上げ比率15%をめざしているが、現時点で5%。配達無料にしているが、持ち帰りのほうでは10%オフにしているため、そちらに注文が来ていないのかもしれない。2020年5月~8月に野菜や肉、魚介などを詰め合わせた「野菜ボックス」をBtoCセットの5品を売っていたが、4ヵ月間の売上げは20万円。自社の物流拠点を活用したサービスだったが、告知にコストをかけられず、認知が広がらなかった。



## 株MUGEN

所在地：東京都目黒区上目黒3-9-5 プラージュメグロ101  
設立：2006年4月  
売上高：14億円(2020年12月期)  
店数：直営15店  
従業員数：社員90人、パート・アルバイト115人

主な展開ブランド/略称/所在地

- なかめのとっぺん/東京・中目黒、愛知・名古屋など
- 天婦羅おにかい/天婦羅おにかい/東京・中目黒
- 鮨おにかい/鮨おにかい/東京・中目黒
- 俺の魚を食べてみる!!/俺の魚/東京・新宿、東京・西新宿など

## 内山正宏社長の 自己採点



### 成功

- A** 新型コロナ対応の特約付PL保険加入
- B** 高価格レストランで弁当をテイクアウト販売
- C** 90分3500円のカニとすしの食べ放題フェア

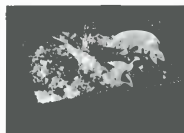
### 結果と要因

**A** 2020年4月に『なかめのとっぺん』名古屋店のスタッフが新型コロナウイルスに感染。営業を1ヵ月間停止したが、あいおいニッセイ同和損保の食中毒・特定感染症利益補償特約付PL保険に20年2月に加入しており、前年同月実績の売上げが補償された。グループ全店が対象で保険料は年間70万円。万一の備えとして加盟しておいてよかった。**B** 2020年4月～5月にアッパーレストランの『天婦羅みやしろ』と『鮨おにかい』で高額弁当を販売した。SNS上で告知し、双方のお客さまや店に関心を寄せていただいていた方を中心に天井2500円やバラちらし3800円などを1日30～40食提供。イートイン客単価は2万円のため、この価格帯の弁当でもお値打ちに感じていただけたのだと思う。**C** 21年1月から『俺の魚』西新宿店と神田店でズワイ蟹&お寿司食べ放題3500円を90分の時間制限で提供し、両店とも日商50万円を売り上げている。食べ放題の原価率は75%。時短営業の協力金をお客さまに還元すると決め、振り切ったサービスが実施できた。

いる  
の破  
格値  
で提  
供し  
て



**B** 天婦羅みやしろで  
テイクアウト販売。2020年5月5日持  
帰りのみで日商20  
0万円を売り上げた



### 失敗

- a** 居酒屋で店頭での鮮魚をテイクアウト販売
- b** 社内行事の全面休止

### 結果と要因

**a** 水産卸の支援を目的として、2020年4月に『なかめのとっぺん』中目黒店の店頭で鮮魚の原価や切り身を販売した。平均日商25万円を売り上げたが、それをFacebookに投稿したところ、同業者からの指摘で『魚介類販売許可』が必要との指摘を受けた。気持ちが先走り、不用意に見切り発車してしまったが、20年5月に免許を取得し、鮮魚の小売りを再開した。**b** 社員の給与を100%保障してきたものの、20年4月～12月の間に社歴の浅い社員など30人が離職した。20年に計画していた社内行事をすべて中止したこともその一因になったと思う。リアル対面のコミュニケーションが減ったことで、スタッフが抱えた不安や悩みに対して適切にフォローすることができなかった。

**a** 2020年4月に  
なかめのとっぺん  
中目黒店では魚介  
類販売許可なしに  
鮮魚の小売りをし  
てしまった。翌5月  
に免許を取得し、  
小売  
りを再開した

