

業界初! ラーメン店主様専用無料ビジネス情報誌

ラーメンバンク

No.16

2016.4 年4回発行

FREE

ラーメンデータベース ユーザー調査結果



採用は急務! でもその前に...
7つの項目強化を。(前篇)

このエリアに注目!! 秋葉原

ラーメンバンクネット版

店主部BIZ

バックナンバーが見られます!

店主部biz

検索

<http://www.tenshubu.biz/>

表紙写真協力: 中華そば 四つ葉様

ラーメンコラム

自称「日本一ラーメンを食べた男」の



★大崎 裕史★

関西を中心に増え続ける「泡系ラーメン」に注目!

少し前まで「食ブログ」のラーメン部門全国1位だった『あっぱれ屋』という店がある(3月2日時点では2位)。マスコミ取材拒否の店なのでラーメン好き以外にはあまり知られていない。しかし平日でも1時間以上の待ち、土曜や限定メニューの日だと2時間以上にもなるという人気店。京都府城陽市の山道にあり、最寄り駅のJR奈良線山城青谷駅から3kmもある。私も行かねばと何度か計画を立てたが車がないために諦めること数度、先日ようやく行けたがやはり1時間待ちだった。ここで修行をした弟子達が独立し、各地で出店活躍しており、そちらの方でも食べている。

2011年9月オープン、奈良県の「食ブログ」1位の「ラーメン家 みつ葉」、2014年5月オープン、京都市のラーメン部門1位『あいつのラーメン かたぐるま』、2014年5月オープン、静岡県ラーメン部門3位の『僕家のらーめん おえかき』、いずれも『あっぱれ屋』出身者の行列店で、これらの店に共通しているのはスープが泡立っていることだ。師匠の味を少なからず

継承しており、各店アレンジはしているものの「泡系」と呼ばれるスープが特徴である。ハンティタイプのミキサーを使いスープを泡立ててから提供することで、スープと麺の絡みを良くしている。また、麺やスープを口に入れる時の食感が独特で、その目新しさもある。もちろん味わいも変わってくる。ただその都度、攪拌(かくはん)をするので提供に少々時間がかかるのが難点。そしてこれだけ人気になってくるといわゆるインスタパイア系も出てくる。修行はしていないが似たような「泡だったスープ」を提供する店だ。これが関西を中心に増えている。

それとともに手法は違うがエスプーマを使った「泡系」も登場している。大阪にある『ふく流らーめん 轍』や文京区春日にある『魚雷』もエスプーマ使用だ。

関西で流行っているタイプの「泡系」はまだ首都圏では少ない。この「泡系」は全国でも受け入れられるのか?首都圏でも流行するのか?ちょっと注目のスタイルである。



他のラーメンあっぱれ屋 湯とろ出ラーメン

ラーメンデータベース

ユーザー調査結果



今回、ラーメンデータベースユーザー200名にアンケートを取り、
どんな人達がラーメンをよく食べ、情報を知りたがっているかを調査しました。



見てる人は30～40代が多い。会社員で年収500万円以上。

30代が21%、40代が49%と、大半のユーザーが当てはまります。年収は500万円未満が48%、500万円以上が52%という事から見ても、ある程度収入や自分で使えるお金も増えている層が、特にラーメンを食べ歩いている事がわかります。そして全体の70%は会社員で、出先や今いる場所の周辺のラーメン店を探す人が30%となっています。



好きなラーメン1位は醤油。月に3-5回、1万程度ラーメンに使う。

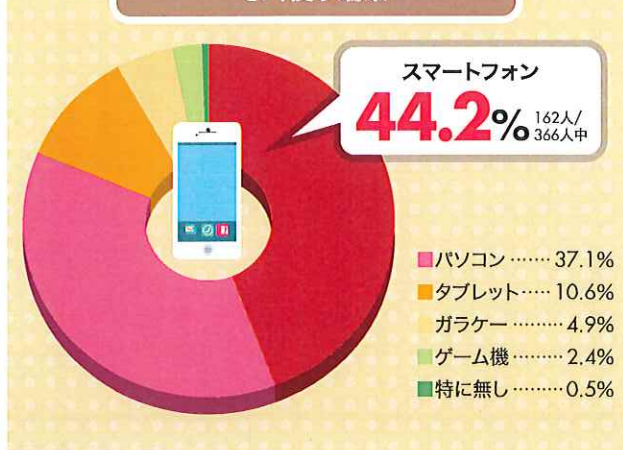
40代のユーザーが多いからか、あっさりした醤油を好きな方が44%に上ります。しかし、次に多いのは豚骨で11%、若年層の方を中心に票が集まったと考えられます。以下塩、味噌と続きます。好きなラーメンについては、醤油以外の割合はあまり変わらないため、好みも細分化してきていると考えられます。また、月に3-5杯、6-10杯食べる人が52%と週1以上のペースで食べる人が多数を占めています。使うお金も増えており、ラーメンに月に使うお金は、1～1.5万が16%と最多です。次点も9,000円～1万円と、単価で考えるとかなり高い事がわかります。



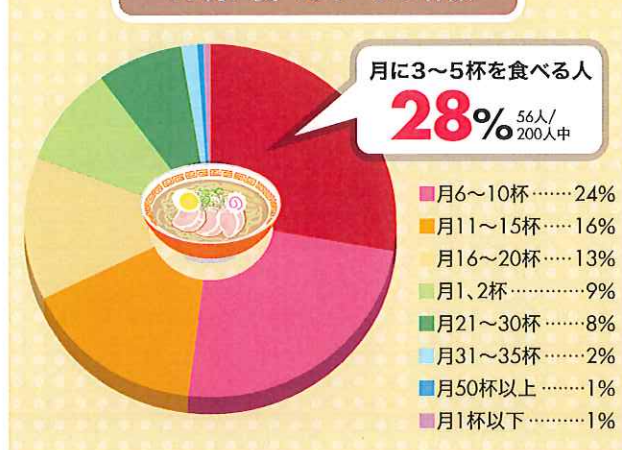
閲覧が多いのはスマートフォン。ネットへの情報出しが集客・再来店のカギ

今使っているのは、スマートフォンとタブレットで54%、パソコンが37%となっています。ネットで情報を探す中でも、特に店の位置を探すのも含めてスマートフォンが重要な位置になっているので、①近隣の方が入りやすい店頭などの雰囲気作り ②ネットでラーメン店を探す人向けに情報を出す ※ラーメンデータベースの充実やこまめな更新も効果的です。 ③一度来てもらった人に再度来てもらう、見付けてもらう仕掛けを作る。 ※メルマガやラーメンデータベースを使って新メニューや限定メニューをはじめ、思い出してもらうきっかけ作りが大事です。海外からのお客様も増えている昨今、ネットで見付けてもらったり、来店時に対応する手間を省くのに、外国語で書かれたメニューを作っておくのも良いです。

よく使う端末



1ヶ月に食べるラーメン杯数



お問い合わせ、ご相談はラーメンデータバンク 三平、生田までご連絡ください。

TEL: 03-3490-3810 MAIL: ten@ramendatabank.co.jp

そろそろ 自分の麺で勝負!!

麺機ひとすじ50余年。国内外問わず注目の品川麺機の製麺機。初めて自家製麺に挑戦する方におススメのマイティー50の特徴。

- ①低加水から多加水まで完全対応。実演試食無料実施中。
- ②粉の配合から製麺までこれ1台!作業のムダなし。
- ③キャスター付きで、移動もラクラク。
製麺室を作らなくても自由な時間に製麺が可能です。
- ④熟練した技術も職人的な動きもありません。
必要な時に必要な量だけを。

大好評、豊半分の最小麺機もあり!

5号無注油式麺機(10kgミキサー、自動調量切断機)
5MK-SSB10型(800W×650D×1300H)

本当の「自分だけの麺」をお客様に提供してみるのも「こだわりのひとつ。」

TEL 142-0053 東京都品川区中延4-10-19 <http://www.sinagawa.co.jp>

FAX 03-3781-4249 担当 草柳・大久保



マイティー50(5MK-PSSB型)無注油式
寸法 1350W×700D×1300H
1100W×700D×1300H
(リス、ローン、有)

資料請求番号 1604-01

券売機を読み解いていますか?

BOSTECの券売機(BTW)のはタッチパネル式で、簡単にメニューを変更することが可能。1日の内であれば時間で画面を変えることもできちゃう優れもの!綺麗なラーメンの写真も使えて、感覚的によりわかりやすくお客様におススメを伝えられます。しかも現在の回転率や売上もインターネットで管理出来るので別の場所においてもその店の状況がわかり、売上げ分析もお客様の行動分析もできる!券売機を通じた顧客層の分析の仕方などのアドバイスも請け負います。



TEL 381-0022 本社 長野県長野市大字大豆島3397-16 <http://www.bostec.jp/>

FAX 026-221-2228 (代表) 東京支社 03-3861-2050

担当 白倉(東京支社)

資料請求番号 1604-02

ラーメンニュース 2016

- ▶ 幸楽苑が新電力とLED照明で年1億円以上コスト削減……この4月からの電力自由化で、幸楽苑は新電力に移行する。調達先はエネットと伊藤忠エネクスで、全国333店舗(高圧受電契約店)及び3つの工場を切り替えていく予定。これで年間約6,000万円のコスト削減の見通し。LED照明については、既に取り組み始めており、看板のLED照明化の他、外灯や厨房照明も切り替えていく予定。既存店409店舗導入予定。これによって年間約1億2,000万円のコスト削減を実現するという。
- ▶ 予約から受け取りまで半年以上かかる幻のラーメンスープ通販店……東大阪に幻のラーメン店があるという。とは言っても通販である。元々食べあるきをしていたラーメンマニアが自分でスープを作ろうと試行錯誤し、友人知人に配っている内に評判となり、通販へ。じわじわ口コミが広がった後、テレビで紹

介されて爆発的に注文が増えたそう。本業が別にある他、1人でスープ作りから発送作業までこなす必要があるため、現在では半年待ちになっている。

- ▶ 麺屋武蔵20周年、2,000円超えの、高級食材を利用したラーメン。……いわゆる96年組の麺屋武蔵が20周年という事で、新しいチャレンジを始めた。1ヶ月ごとに店舗を替えて「金の武蔵シリーズ」として2160円にて提供。このイベント用に金色の丼を特注し、各店でもこの丼を使っていく。既に新宿、高田馬場でそれぞれ提供済み。新宿は鮎の骨から作ったスープや大トロ2種類が目玉の葱焼ら〜麺、高田馬場はぶぐ出汁に丸ター匹分の白子と鰯祭(鰯祭磨き二割三分遠心分離)の酒粕を加えた鰯祭酒芳る河豚ら〜麺と、高級食材を惜しげも無く使用している。この冊子が届く頃には第三弾も終了している頃だろう。

今年はさらに面白い!

このエリアに注目!!

秋葉原



画像▶ ①らめん 広:らめん
②B1グランプリ食堂:勝浦タンタンメン ③新福菜館:秋葉原店 ④東京じゃんがら 秋葉原店:じゃんがらタンメン ⑤ピロピロ麺屋:元祖ピロピロ麺 ⑥志奈そば 田なか Second:至高の塩かけそば ⑦らめん忍者:忍者らめん

ラーメン激戦区・秋葉原。その秋葉原ラーメン事情が現在どのような変化が起こっているのか、昨年夏ごろから現在まで新たにオープンした新店を中心に探っていく。

まず昨年7月オープンした「らめん 広」。こちらは板橋区・蓮根の塩の名店「らめん 元」に長年つとめた店主によるお店で自身の出身地である広島の小島系と呼ばれる豚骨醤油ラーメンや広島風つけ麺などを提供している。同月、秋葉原駅高架下にオープンした「B-1

グランプリ食堂はご当地まちおこしグルメイベント「B-1グランプリ」の人気メニューを提供するジェイアール東日本都市開発が手掛けた店舗でラーメンでは千葉県勝浦市のご当地「勝浦タンタンメン」を提供している。

翌8月には京都の老舗「新福菜館」の秋葉原店が、10月にはヨドバシAkibaのレストランフロアがリニューアルし、人気つけ麺チェーンの「三田製麺所」や、「富士ブラック」が人気の「麺家いろは」が出店している。

11月に入り栃木県の佐野ラーメンインスパイアのお

店「ピロピロ麺屋」がオープン。12月末には東京の東池袋で創業した「志奈そば 田中」の2号店「志奈そば 田なか Second」がオープン。こちらはイタリアンや様々なラーメン店で修行し料理経験豊富な店主によるお店で、秋葉原店限定でアジ煮干しや海老、アワビ、サザエなどを海産物のみを出汁に用いた一杯1000円の「至高の塩かけそば」を提供している。

今年に入り2月には北海道ラーメンの「北海道らあ麵 びむろ秋葉原店」、二郎インスパイア店で巨大な肉入りのラーメンが話題の「らめん忍者」がオープンしている。

かけ足ではあるがこうして振り返ってみると、広島・千葉・京都・富山・九州・北海道と、ご当地ラーメンのお店が、地方からの出店からコラボ、インスパイア、資本系、個人店など様々な形で短期間でオープンしているのがわかる。要因としてはラーメン激戦区ならではの他のラーメン店との差別化、そして昨今の外国人観光客増加が大きいだろう。来る4月には、秋葉原駅すぐのUDXビルにラーメンフードコート形式の「秋葉原拉麵劇場」が新たにオープン予定で「揚州商人」、「ラーメン 瓜」、「らめん二男坊」の出店が決まっており、この先どういった変容を見せていくか見守ってきたい。

たった3分で売上を上げる!

超実践マーケティング塾



(株)船井総合研究所 経営コンサルタント ヤブウチシュウハイ 数内修平

プロフィール

船井総研でのラーメン業態トップクラスコンサルタント。「味だけに頼らない業績向上」を実践し、1店舗のラーメン店から大手チェーンまで多数のラーメン店を顧問先を持つ。競合&自店分析からの改善、活性化提案、業績向上のためのメニュー考案からメニューブック作成、販促提案などをカタチ化する現場型コンサルタント。最近「トップで99.9%決まる」と店長教育にも力を入れている。

第6回

採用は急務!

でもその前に... 3つの項目強化を。(前篇)



がいなくて(辞めてしまっ
て)、休みが取れない...」
「出店したいが、人がいない」、「採
用を強化しているが、全く反応が
ない」というような人材不足に関
してのご相談が非常に多くなっ
ています。実際にコンサルティ
ングをさせていただいている中で
も、採用しづらい環境になっ
てきているのを強く感じます。報道含
め、良く耳にする人口減、少子高
齢化に加え、労働人口の減少、ゆ
とり世代問題などが他人事では
なく、実際に影響が出てくるこ
ろまできたとも言える環境になっ
てきているようです。

会社の根幹にするまで強化して
いるのです。
では採用を真剣にしているこ
ろはどういった事をしてい
るか、
ですが実際に我々が採用を強化
するに当たり、「ご支援させていた
だく上で必ずさせていただいて
いるものを以下、内部環境と外部環
境の大きく2つに分け7項目を
ご紹介いたします。

採用強化のための 4つの内部環境構築

- ① 労働環境の改善
- ② 生産性の向上
- ③ ステップアップの明確化
- ④ 評価制度、給与体系の構築

① 労働環境の改善
耳が痛い部分もあるかもしれ
ませんが、自社内部の環境構築と
しては、「あ、この会社なら良い(大
丈夫)」と思ってもらえるか、そし
て何より辞めない環境を作れる
か、がポイントです。時間がなが
い、取り急ぎ人手がいる...とい
う切実な思いも重々わかりますが、
この行程をなくして、採用を強化
しても、武器を持たずして戦おう
としているも同然であるため、地

盤固めとしてまず手を付けたい
のです。
ここ数年、ブラック企業とい
う言葉が巷で良く言われる事があ
りますが、やはり休暇と労働時間
については改善が必要な会社も
多く、ここに手を付けなければ、
仮に採用できたとしてもまた辞
めてしまふという悪循環になっ
てしまいます。そのため、まず①の
労働環境の改善を進めています。

この①は②にも関わってくる部分
もあり、労働時間の圧縮は
避けて通れない課題であるため、
誰がどんな仕事もこなせるよう
に、レシピ化、数値化、マニュアル
化の実施、外注できる部分は外注
する、営業時間を思い切って短く
する、機械化できる事は機械化す
る...方法は無限にあるので、これ
はすぐに動いていきたい事柄です、
③と④はセットで進めたい事では
ありますが、会社としてどうい
う方向に向かっている、頑張ればど
うなるのか?という事を名言した
いのです。夢のある忙しさと、取
り急ぎの忙しさであれば、どちら
で人は忙しくありたいか?もちろ
ん前者である事は言うまでもな
いのですが、世の中のラーメン店

の多くが後者であり、「目の前の
仕事をこなして下さい」という
採用をこなして下さい」という
なかなか採用できないのが逆に理
にならなくなってしまいます。美味し
いラーメンの提供はもちろん、世の
中に何を提供したいのか、どうい
う会社でありたいのか?今後、5
年、10年先はどうなっているのか、
そしてそれに対して頑張ってもら
えればどうという報酬になるのか...
これらが具体的にあればあるほ
ど、方向性同じく一緒に頑張っ
てる仲間ができるのです。

内部環境を整えなければ、採用
を強化しても根付かず、常に人材
不足は解消されないため、後回し
にされがちですが、まずこの内部
環境の再構築から手を付けると
いう、急がば回れの採用戦略、検
討していただければと思います。
〜次回後編外部環境採用アプローチ徹底、
をお伝え致します。〜



もっと詳しく知りたい 相談したい コンサルティングのご依頼 などは