

大野憲治流

小さな飲食店が**生き残る**
たった3つのメソッド

目次

- はじめに 3
- 料理原理主義は飲食業を滅ぼす 6
- 調理場に革命を起こそう 18
- 徹底的にリサーチしよう 46

はじめに

- ・ 昨今の物価高、物流費高騰、インボイス制度
- ・ ただでさえ入れ替わりの激しい飲食業界がさらに厳しくなった2024年
- ・ 加えて新型コロナの影響もまだ残る
- ・ そんな中飲食店の業績を伸ばし続ける大野憲治氏
- ・ 本レポートでは大野憲治氏の店が生き残った3つのポイントを公開



大野憲治

- ・ 21歳で九州初9席のイタリア料理店「ラ・パペリーナ」開業
- ・ 以来、54年間北九州市のイタリアンを牽引
- ・ 世界の料理コンクール優秀賞、厚生労働大臣賞など数多く受賞。
- ・ 2022年 大野憲治ビジネスモデル研究所を発足。



ラ・パペリーナ

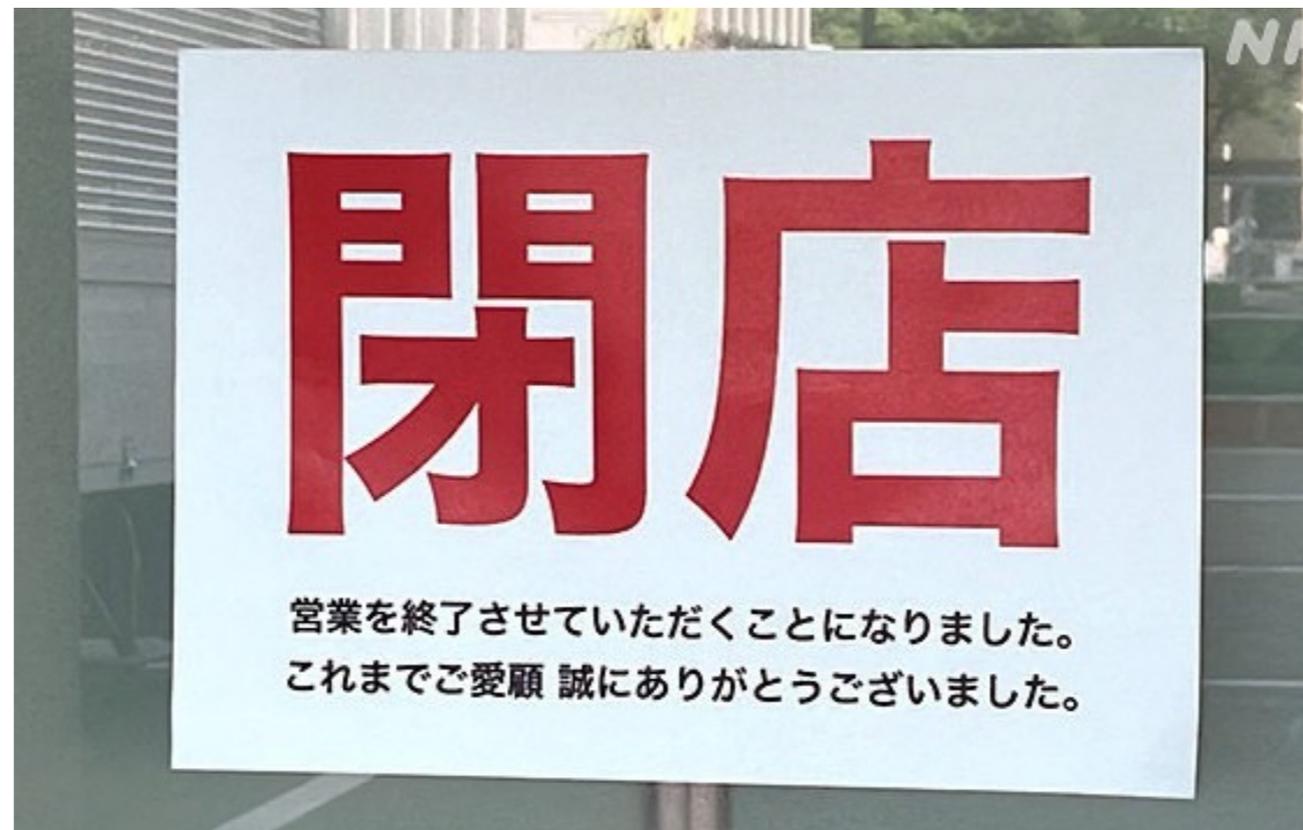
- ・小倉 匠の Pasta 店ラ・パペリーナ
- ・小倉地元でも人気店、Google 口コミ 高評価
- ・コロナ禍売上低減する以外は、創業以来ずっと右肩上がり。
- ・年商6,000万円 来客数2,500人/月 キャパ47席 スタッフ週休2日。



1.料理原理主義は飲食業を滅ぼす

料理原理主義が飲食業を滅ぼす

- ・料理原理主義とは？
- ・料理だけのことを第一に考えている料理人のこと。かつての大野憲治
- ・本格料理はもう流行らない
- ・世の中のトレンドはフォーマルからカジュアルへ
- ・すっぽんのフルコースはいらないけれど最後の雑煮だけを食べたい人が大勢いる



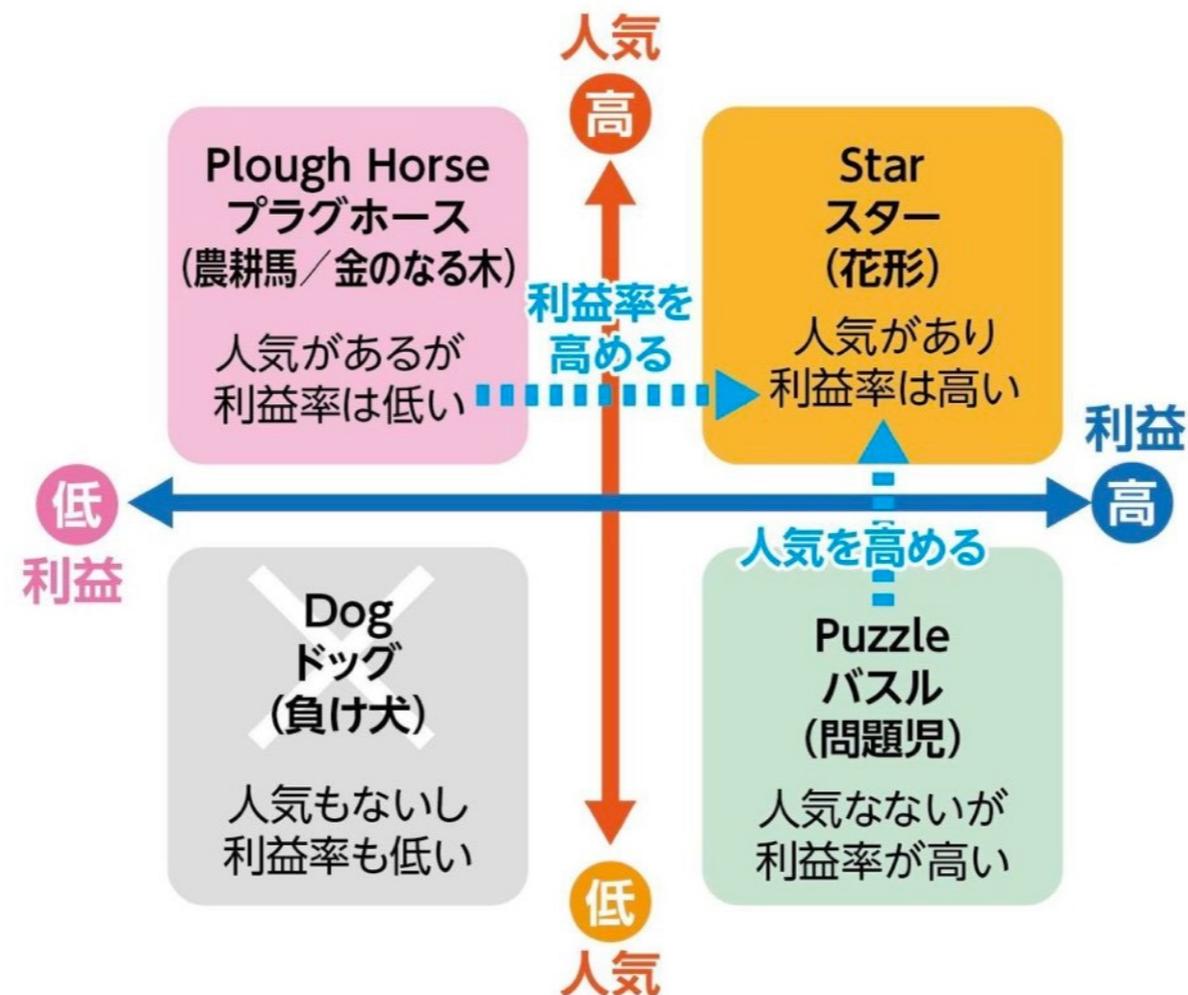
自信のある料理を作らない

- ・ 自信のある料理は確かに間違いなく美味しいであろう料理
- ・ しかしそれがお客様の欲している料理とは限らない
- ・ 手間と原価を考慮した上で地域の方々に喜ばれる料理を提供する
- ・ それが長期的な経営戦略へつながる



高収益メニューを生み出す

- ・メニューエンジニアリング
- ・「人気」「収益性」の2軸でメニューを評価し、商品を4つの項目にカテゴライズ
- ・「スター」人気も利益率も高い
- ・「プラグホース」人気はあるが利益率が低い
- ・「パズル」人気はないが利益率が高い
- ・「ドッグ」人気も利益率も低い



2つの指標からヒット商品を考える

- ・ 人気と収益性から商品を考える
 - ・ 人気の基準
 - ・ $1 (100\%) \div \text{総メニュー数} \times 0.7$
 - ・ 例えばメニュー数が4つなら $1 \div 4 \times 0.7 = 0.175 (17.5\%)$
 - ・ つまり17.5%売れていれば人気商品
-
- ・ 収益性の基準平均粗利益 = $\text{総粗利利益額} \div \text{総販売数}$
 - ・ つまりその商品1個あたりの粗利益

つまり原価をかけずヒットする美味しいメニューを作ることが大切

スター（花形）

- ・単純に人気も利益率も高い商品、花形
- ・これらを店の看板として広告を出すべき商品
- ・なので積極的に売り出していこう



プラグホース（農耕馬）

- ・ 人気はあるが利益率の低い商品、またの名を金のなる木
- ・ 手軽で安価なもの、ハンバーガーやフライなどのファストフードに多い
- ・ 見栄えを豪華にして価格を上げたり、より安価な食材を使用したり、オプションやトッピングを加えることで付加価値を上げ、収益性の高いものにできる



パズル（問題児）

- ・ 人気はないが利益率の高い商品
- ・ 期間限定や特別キャンペーンなどで特別感を与えることでセールスをかけられる商品
- ・ またはサイドメニューなど脇役的なポジションで一部の人に売り込める商品



ドッグ（負け犬）

- ・ 人気も利益率も低い商品
- ・ ここにカテゴライズされた商品は何か特別な理由がない限り排除すべき商品
- ・ しかし特別な理由があるのであればその限りではない
- ・ 例えばインフルエンサー向けの大食い商品や家族連れ向けのお子様ランチなど



原価率は33%が基準

- 原価率 = 原価（仕入れ値） ÷ 売上高（提供価格） × 100
- メニュー全体での平均33%が理想
- しかしメニューの価格設定は大まかでOK、客単価と原価のバランスを考える



500円ランチを頑張らない

- 価格の安い商品は確かに人気が出る
- しかし高付加価値の商品をつくるためには適切な価格が大切
- リーズナブルプライスの罠にはまらない
- 確かな品質を常に安定してお客さまに届けること



値上げをためらうな

- お店のおもてなしには必須作業
- お得感ばかりを提供していると、感謝の気持ちを失う
- 適切な利益は、健全な経営の第一歩



2.調理場に革命を起こそう

ラ・パペリーナの革命

- ・ 「ラ・パペリーナ」 47席、年商は6～7千万円
- ・ 開店後 一気に満席になってもシェフ2人で20分以上待たせない
- ・ 効率化するためのマニュアルとシステム作りを徹底



調理場の生産性を上げる

- ・ 調理過程や仕入れの効率、漏れを見直す
- ・ 人手不足、長時間労働から解放される
- ・ 週休2日で休みもしっかりと取れて余裕が生まれる
- ・ 接客サービスに力を入れることができる
- ・ 段取り八部仕事二部という言葉もある



4つのポイント

- ①クックチル製法
- ②既製品とアウトソーシング
- ③2ステップクッキング
- ④おすすめの厨房機器



①クックチル製法

- ・ 調理は仕込みとオーダー対応がある
 - ・ 自家製（オリジナル）仕込みは差別化、高付加価値必須
 - ・ 計画性を持って自家製の「仕込み」をやる
 - ・ なくなってからの仕込みは遅い
- クックチル製法を取り入れる

クックチル製法のコツ

- 大がかりなタンブルチラー、ブラストチラーは不要。
- 冷やすのは氷水が確実に一番早い。（大型製氷器）
- 90分以内3℃まで冷却して保存するだけ。冷凍はしない
- 5週間の保存が可能。
- パックと3000円のシーラーでOK。



夜食べるサラダは前日につくろう

- 3C=クリーン、クリップ、クール
- 50℃のお湯で洗う、すぐに氷水につける、水気を取ること。
- 水分があるとドレッシングは不味くなる。



②既製品とアウトソーシング

- ・思い切って、良い既製品を使う
- ・ブロード類（チキンブイヨン、フォンドボー等）は高品質
- ・既製品を上手に使って最高の味を出す



既製品をアレンジすれば必ず感動の味になる

- ・ 既製品を使って美味しいベシヤメルソースを作るには？
- ・ 本当に美味しいベシヤメルソースの味を知ることが先決
- ・ あの香ばしいキャラメルの奥深い味を出すには？



既製品と自家製のバランスこそ大切

- ・ 自家製（オリジナル）は既製品では絶対にできないもの。他店に負けられないものを作ること。
（例）オマール海老のソースは既製品では作れない。



アウトソーシングは必須

- 原価は安く手間がかかるもの
キャッシュのパイ生地、ティラミスのパン生地、魚の解体 etc



③ 2ステップクッキング

- ・ 自家製（オリジナル）商品の仕込みに時間をかけない
- ・ 必ず生産性が落ちるので要注意
- ・ 開店前に仕上げるために、作業を2ステップに



2ステップ実例（黒鯛の○○○）

STEP 1（1日目）

魚の解体は予めプロにお任せ（アウトソーシング）臭みを取るために塩をふり冷蔵保存

STEP 2

酢の入った水で塩を洗って乾かす（3～4時間後）

STEP 3（2日目）

塩麴をかけて（自家製）ラップに包み1日おいて塩麴をはずし冷凍保存する
= 仕込み完了！

オーダーから3分で完成

STEP 4

注文後、PAMをかけてオーブンで3分（蒸気20%で）

STEP 5

魚の出汁でサッとソースを作りながら、付け合わせ準備

STEP 6

焼き上がった魚をソースと絡めて、完成

ソースの鍋ひとつで調理完成！



2ステップ実例（ミートソース）

STEP 1（1日目）

野菜をカット＝アウトソーシング

- ・STEP 2（2日目）肉をミンチ

- ・STEP 3（3日目）

加熱済みの野菜に調味料を加え加熱したミンチを入れ煮込む

ヒートオーブンに入れて加熱、2時間に1回浮いた脂を取る



④おすすめの厨房機器

- 標準化とコスト減のためには機械化が特に大切
- 光熱費の大幅なカットが可能、収益直結
- 高額でも10年スパンでの長期運用を考えると安い



コンベクションオーブン

- ガスレンジからの変更だけで、大幅な光熱費削減が可能に
- 熱を外に出さない、ダクトが不要になる
- 調理場の衛生と働く環境を飛躍的に向上させる！



ハローヒートオーブン

- 驚くほどカンタンに美味しくできる
- TT管理（温度時間）できればアルバイトさんでも可能
- ローストビーフ、ミートソースなんでもOK



シグマチューブ70

- ・クックチル製法 氷水で冷却時に使う真空パック
- ・低温から高温まで使えて丈夫
- ・真空にする機械 必要なし、3000円のシーラー機でOK



計画性が仕事のストレスを解放する

- 何をやるのか、をハッキリさせること。
- 計画生産の源が、TO DOリスト。



3つの ToDoリスト

- ・スタンバイ
オーダーしながらできるもの
- ・パーツ
エビ、アサリなどの素材
- ・ソース
開店前にしておくもの→計画生産の源！

ToDoリストでソースを管理しよう

- なくなってから作ることを絶対に避ける。
- 仕込みが集中することも良くない。
- 手持ちを無くすために。



タイムスケジュールが大幅な光熱費をカットする

- ・ 準備から開店～ランチタイム～閉店までの1日スケジュールを明確に
- ・ 電気オーブン、店内照明をいつからどれぐらいONさせるか



誰も語らないHACCP（ハサップ）の真実

- ・ 新鮮なモノを新鮮のまま、お客さまへ届ける仕組み
- ・ 2021年6月から正式導入運用、義務化
- ・ NASA 宇宙へ届ける食品と同レベル品質管理



エリアを2つに分けよう

- ・加熱して出すもの

洗浄エリア ブラストチーラー ガステーブル

- ・加熱しないで出すもの

野菜冷蔵庫 氷温冷蔵庫 デザートオーダーエリア

これだけは必ず抑えておく

- 自分の手の状態を常に確認、非加熱のものとは接触させない
- 手洗い場所とペーパータオルは常設
- 手拭いで手を絶対にふかない
- 魚をキッチンで捌かない、必ず卸した状態で店内に



仕入れ、3つのコツ

- ・ 1日の売り上げに見合う額で仕入れること
- ・ 地元の市場に毎日通う、食材を生で食べ見極める
- ・ 高級食材ばかりを多く仕入れるな

リーズナブルな食材を自分の技術で美味しくするのが真のプロ



3. 徹底的にリサーチしよう

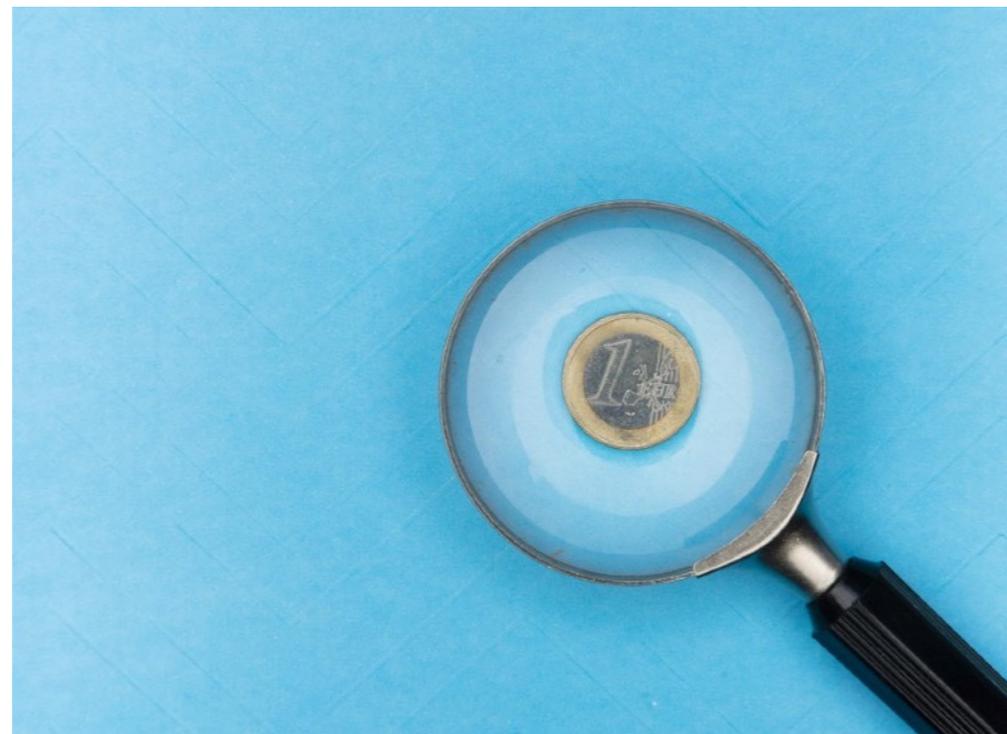
誰も教えないオリジナルメニュー作り秘訣

- ・自分が売りたい作りたい料理とお客様が望んでいるものはほとんど一致しない
- ・流行っている店に必ず行こう＝他店のベンチマーク、最重要



リサーチ & リサーチ

- 地域ニーズに合ったお店が大切
- どんな人たちが多く住んでいる地域なのか？
- どんな飲食店が集まっているのか？
- 周辺のお店の価格帯はどのぐらいなのか？
- 地域のあらゆる店に足を運んでリサーチするしかない



お客様の質を上げよう

- ランチタイムのサラダ、ドリンク食べ放題は必要か？
- レストランを上手に楽しむ、マナーが良いお客様を増やす
- 感動と親切とまごころが飲食業のすべて



大野憲治

Amazon電子書籍

今まで誰も書かなかった、ほんとうに役立つ飲食店開業マニュアル

<https://amzn.asia/d/9RvOWw5>

調理場の生産性があなたのビジネスを成功に導く

<https://amzn.asia/d/58JjPRk>

メルマガ

<https://x.gd/IL8zG>

FaceBook

<https://www.facebook.com/oono.kenji.businessmodel>