

今日の次第

なぜ豆腐屋のお兄さんがラーメン繁盛店を作れたか？

株式会社山久食品 代表取締役社長
和田司郎

経営委員会 公開委員会

Q.なぜラーメン屋を始めたのか？

A.自分への興味が尽きたとき、人間の成長は止まる。

Q.何をもって繁盛と言えるのか？

A. ラーメン店の実情

全国5万店のラーメン店のうち、毎年1万店の新規出店があり、毎年1万店の閉店廃業がある。

A. ラーメン店の実情

1日の販売数量

例えば、

天狗	60杯
うゑず	80杯
初志貫徹	100杯
三角屋暖	100杯
くるまや・幸楽園	150杯～200杯

わだ屋(昼のみ) 平日 150杯～
土日 200杯～

A. ラーメン店の実情

損益計算書(28日/月(昼のみ))

項目	金額	単位:万円
売上高	370	
売上原価	140	
人件費	60	BLコスト 54%(60%を下回ると大成功)
水道光熱費	14	
地代家賃	14	
雑費	7	
減価償却費	35	
利益	100	毎月100万円の利益

私が考える繁盛店の特徴

繁盛している店は論理的である

繁盛している店はコンセプトがしっかりしている

繁盛している店は論理的である

筋が通っている法則の上に成り立っている。

繁盛の方程式があり、それを知っているか知らないかの差。

繁盛している店はコンセプトがしっかりしている

コンセプトとは

「どんな場所で」、

「どんなお客様に」、

「どのようにして」、

喜んでいただくのか。

A店



B店



どんな場所で？

場所なんてどこでも良い。
人に説明できる場所かどうか**重要**。

どのようにして？

その1 来店理由を知る

その2 来店してからの満足感

その3 口コミを得る

どのようにして？

その1 来店理由を知る

その2 来店してからの満足感

その3 口コミを得る

一番商品をつくる(ストロングポイント)

- 肉盛り
- 焦がし醤油

何でもあるは何にもないと一緒

ランチタイムのキーワードは「FAST」

退屈は恐怖

扉が開いているのと閉じているのでは集客が全く違う

お土産屋とアウトレット



70点のラーメン

ツァイガルニク効果

人は満足していないことに対して満足させたい思いが強くはたらく

希少性の創造

いつでもどこでもやっているチェーン店
今しかここでしかやっていない独立店

どのようにして？

その1 来店理由を知る

その2 来店してからの満足感

その3 口コミを得る

ライブ感

セルフ(お客様との一体感)

なじみの店、なじみの客、なじみの商品

「こんにちは」～「いつものやつ」

飾らない店内、飾らない雰囲気

POPは全てガムテープ
心意気を伝える

後悔ってというのは、
やってしまったことにするもんじゃなくて
やらなかったことにするものよ。
だから私はチャンスがきたら
必ずトライするわ。

雑和の為
星営業
雑和の為
星営業
雑和の為
星営業

豆腐は山久
ラーメンはわた屋
私生活の乱れは心の乱れ
ブレないスラブを作ります
今だけここだけあなたにだけ
ネギだく無料
店主

20杯	大盛り
40杯	志字
60杯	パン
80杯	揚げ
100杯	大盛り

其の本の徹庄
困るまじりの量の日曜日
片の強さの多い日曜日
かーるー千切り 装飾り
その他

お客様一人一人と来店から退店までつながる

松竹梅の設定

ラーメン	特製ラーメン	特盛りラーメン
600円	700円	800円

とんでもなく高いメニューの設定

捨てメニュー 1,290円

890円が安く思える

価格設定の心理学

人は得することよりも、損をすることを嫌う

ラーメン	特選ラーメン	ギョーザ	特選セット
500円	600円	300円	800円
500円	800円	300円	800円

見た目の法則

人はビジュアルで美味そうとってしまうとあとは肯定しかできない。
ネギ盛り放題

ネーミング

センスがなくて残念

どのようにして？

その1 来店理由を知る

その2 来店してからの満足感

その3 口コミを得る

ランチェスターの法則、WAOの法則

人は口コミをするときに驚きがなければならない。
他店との完全な差別化とは何か？
美味しさは伝わりづらい、見た目は伝えやすい。

あの～～の店

チャーシューがすごい

スーパーマンTシャツ

接客が良い

珈琲が出る

セルフ

旨辛が辛い

セルフ

……

あればあるほど

これらは開店前に考えていたこと

極秘試食招待会のお知らせ

お陰様でかねてより準備してきました「中華そば わだ屋」を8月初旬に開店することになりました。開店に先立ちまして、日頃お世話になっている皆様へ感謝の気持ちを込めて、自慢の中華そばをご試食して頂く機会を設けました。正式な開店前の店舗運営や味の最終調整も兼ねていますので、至らぬ点もあるかと思いますが、ご了承ください。

私がやるからには、皆様のご支援のもと、地域一番のお店を目指している所存です。味や運営に関しての率直なご意見も頂ければ幸いです。皆様のご来店をお待ちしております。

店主 和田 司郎

- ・ご祝儀等は丁重にお断り致します。
- ・試食招待会の期間中は何度でもいらっしゃっていただけます。
- ・ご家族ご友人もお誘いください。

試食会日程

7月28日(木)・29日(金)・30日(土)
午後5時～午後8時

中華そば
和 わだ屋

なぜ豆腐屋のお兄さんがラーメン繁盛店を作れたか？

株式会社山久食品 代表取締役社長
和田司郎

経営委員会 公開委員会