

# エキスパート登録 専門家からの ワンポイント アドバイス

株式会社 ユーアイ経営 代表取締役  
中小企業診断士 高橋 国男

## 【略歴】

観音寺商工会議所にて経営支援業務に20年間従事。2020年4月に経営コンサルタントとして独立。経営者の伴走者となり利益を向上させる次の一手を提案する。



## 変化の時代を乗り越える飲食店経営のヒント

### ■内容

近年の飲食業を取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の拡大に始まり、原材料価格や光熱費の高騰、人手不足と人件費の上昇など、依然として厳しい状況が続いています。

経済産業省が公表する第3次活動指数(第3次産業における業種別の活動状況を示す経済指標)によれば、飲食業におけるコロナ禍からの回復状況は業態によって大きな差が見られます。2019年を基準とすると、2024年現在、「ファーストフード店」は109%と大きく回復していますが、「食堂・レストラン・専門店・喫茶店」では約90%、「パブレストラン・居酒屋」など酒類を提供する業態では60%程度の回復にとどまっています。

このような差は、コロナ禍を通じて加速した生活様式や消費行動の変化が影響しています。特に「短時間・低価格・手軽さ」への志向が高まる一方で、複数人での飲酒を伴う外食機会が減少したことも、パブ・居酒屋業態の回復の遅れにつながっています。こうした環境の中、今後の対応によって業績に大きな差が生じる可能性があるため、経営者には変化を柔軟に受け入れながら、日々の経営にしっかりと目を向けることが求められます。

まず、選ばれる店になるためには、単に食事を提供するだけでなく、顧客がその店を選ぶ理由を明確にする必要があります。たとえば、地元食材にこだわった料理や健康志向に配慮したメニュー、居心地の良さ、スタッフの対応といった付加価値を見直し、自店の強みとして発信していくことが大切です。

また、メニュー構成の見直しも重要なポイントです。原材料価格が高騰する中で、原価率の高いメニューばかりでは利益を圧迫しかねません。各メニューの原価率を確認し、構成や材料を見直すことで、原価率を下げるのが可能です。地域の旬の食材や季節メニューを取り入れることで、原価の抑制と話題性の創出を両立させることができます。さらに、価格の見直し、ロス削減、仕入れ方法や在庫管理の見直しといった原価管理の精度向上も求められます。あわせて、客単価の向上も重要です。ドリンクやサイドメニューの提案、グレードアップメニューの導入などにより、顧客満足度を高めながら単価の向上を目指しましょう。

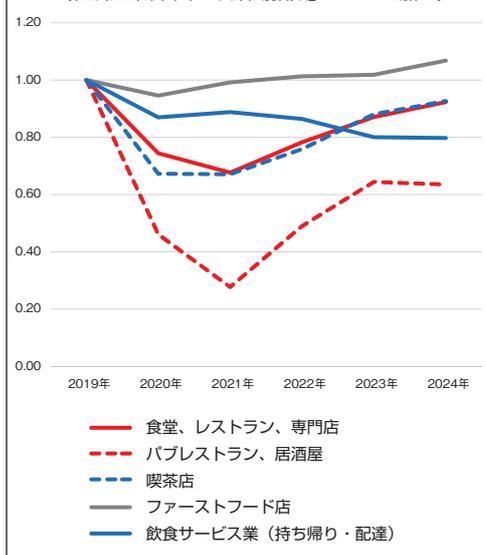
業務効率化や集客にはITの活用も重要な手段となります。予約・注文・会計を効率化するシステムの導入や、Googleビジネスプロフィールを活用した集客対策、LINE公式アカウントを活用した再来店促進など、デジタル化の取り組みも欠かせない要素となります。

香川県内においては、インバウンドの増加に加えて、「あなぶきアリーナ香川」の開業、さらには「瀬戸内国際芸術祭2025」の開催など、追い風となる要素も見られます。こうした需要を取り込むための対応強化が、今後の成長につながる可能性を秘めています。

変化の激しい時代において、柔軟な発想と堅実な数字の管理が、飲食店経営の成功のカギを握っています。日々の経営を見直し、ひとつひとつの改善に取り組むことで、着実な成果へとつなげていきましょう。

### 第3次活動指数(飲食業)

(経済産業省「第3次活動指数」データを加工)



## エキスパート・バンクとは？

各分野の専門家が、経営上・技術上の様々な問題に対して、直接事業所を訪問し、問題解決に向けての支援・アドバイスを行います。

例えば、

ターゲットとする顧客層に最適なSNSの活用方法を知りたい。  
クラウドサービスの導入に当たって、運用ルールを決めておきたい。  
といった取組みを応援します。

**1テーマ2回まで無料となっておりますので、ぜひご活用ください。**

■ ご相談・お問い合わせは、最寄りの商工会まで ■