

「個食」時代のサードプレイス： AIと体験価値で再定義する定食屋の生存戦略

定食屋業界戦略レポート：構造的危機を突破する「ハイブリッド・モデル」の提言



労働集約型モデルの限界と、テクノロジーによる再生の道筋

2024年、飲食店倒産は過去最多ペース（894件）を記録。「コストのトリプルパンチ」と「人手不足」による構造的危機を乗り越える鍵は、AIによる徹底的な効率化と、健康・個食ニーズに応える高付加価値化の融合にある。



現状 (The Crisis)

- 倒産件数 **過去最多894件**
- 中食（コンビニ・惣菜）との境界消失による
- コスト高騰が収益を直撃



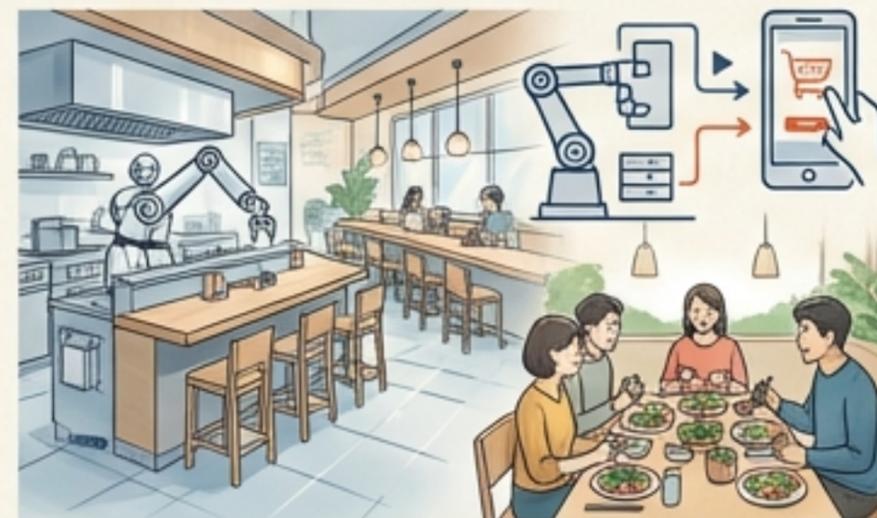
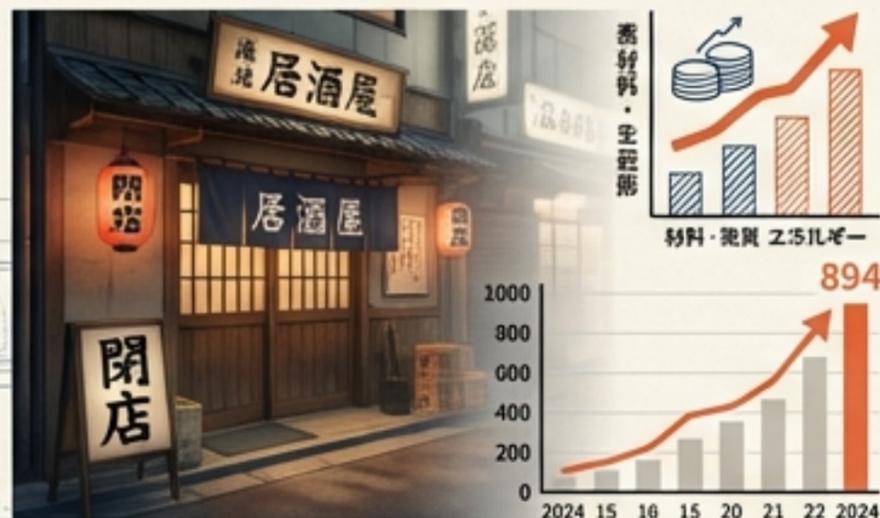
課題 (The Gap)

- 業界平均の労働生産性：**1,902円（低迷）**
- FLコストの高騰による構造的な収益圧迫
- 人手不足によるオペレーションの限界



解決策 (The Solution)

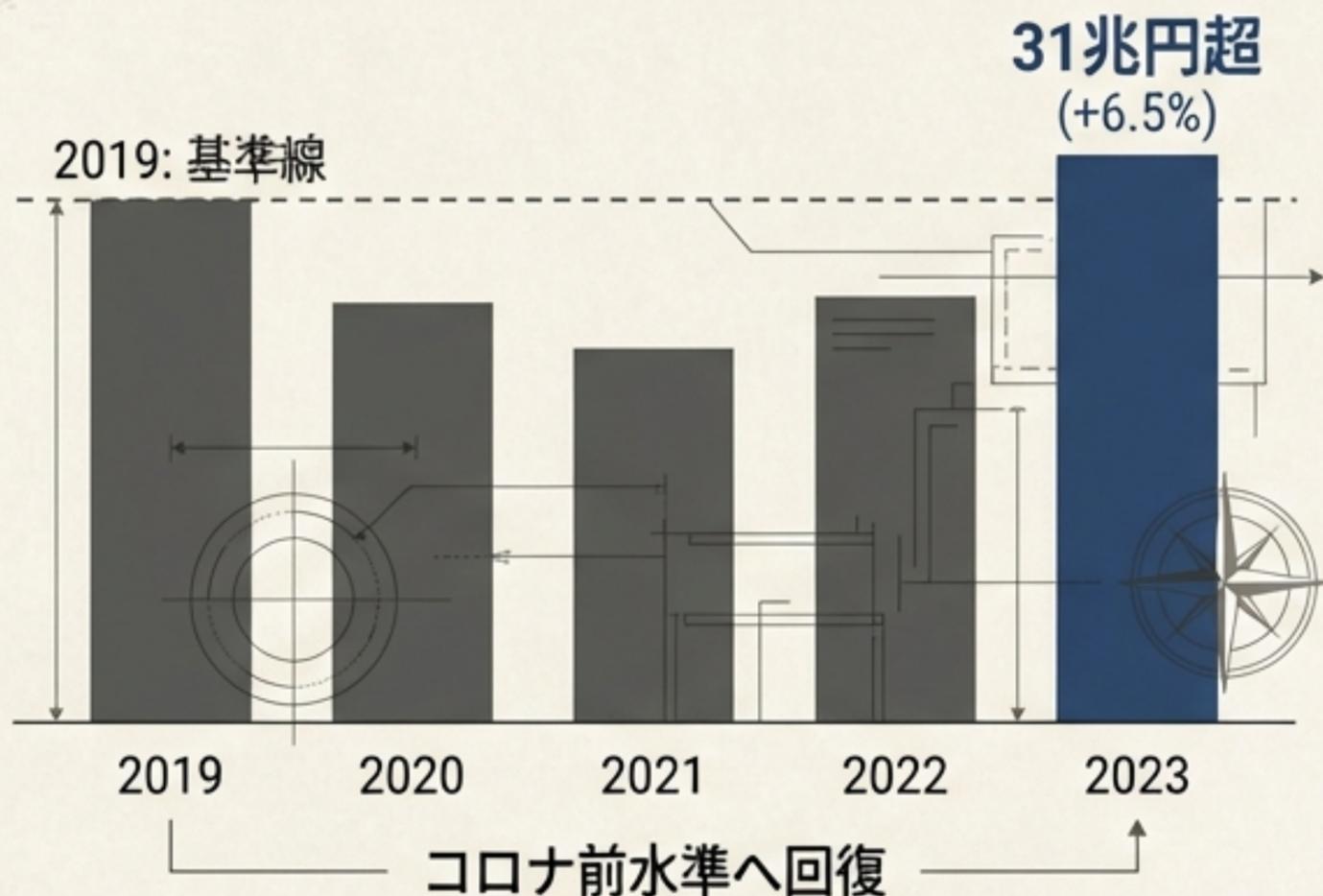
- オペレーション革命（AI/ロボット）
- 価値の再定義（健康/サードプレイス）
- 「ユーティリティ」×「エクスペリエンス」**



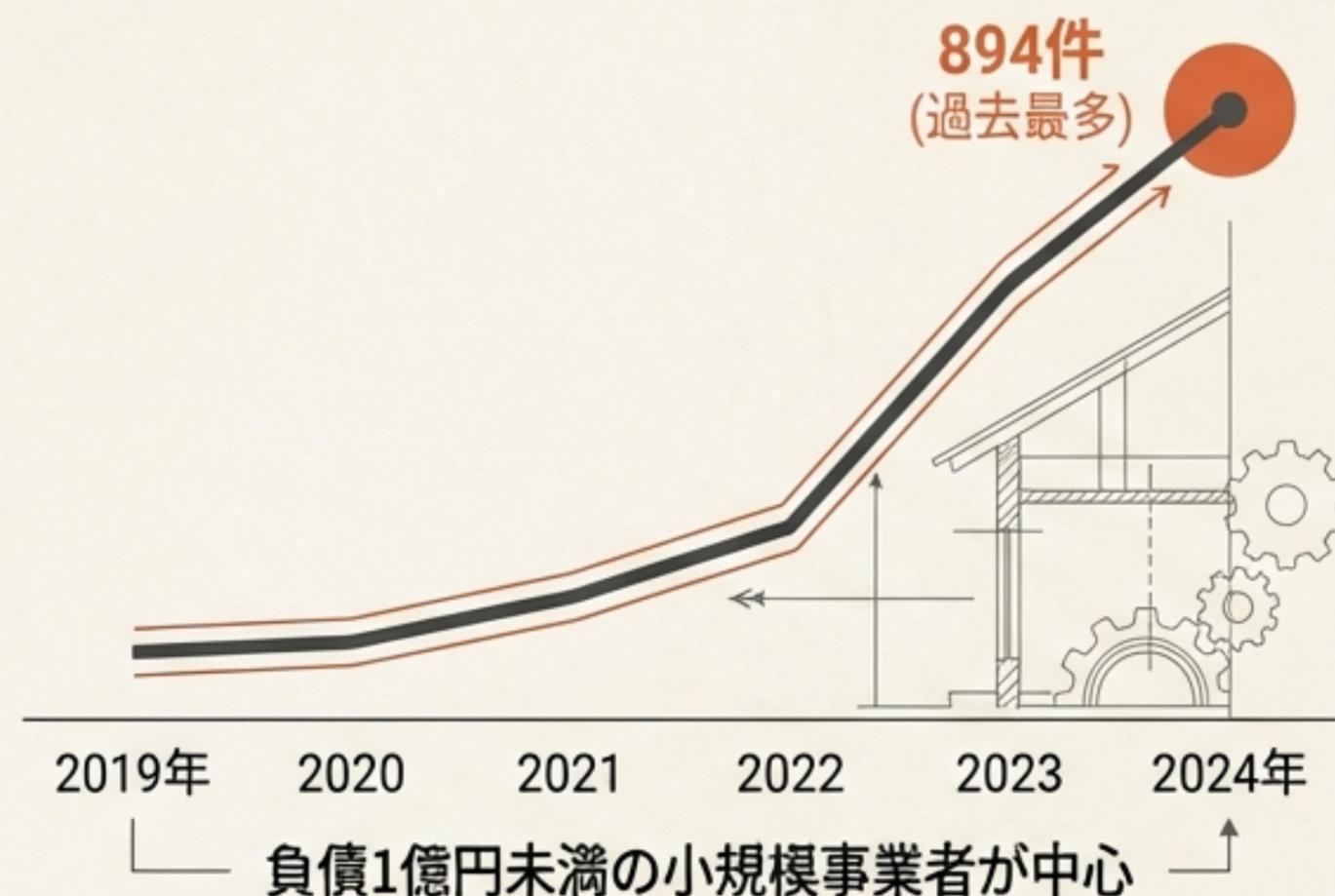
結論：「ユーティリティ（効率）」の土台に「エクスペリエンス（体験）」を乗せるハイブリッド戦略への転換が急務。

外食市場は回復基調にあるが、小規模事業者の淘汰が加速している

外食市場規模の推移



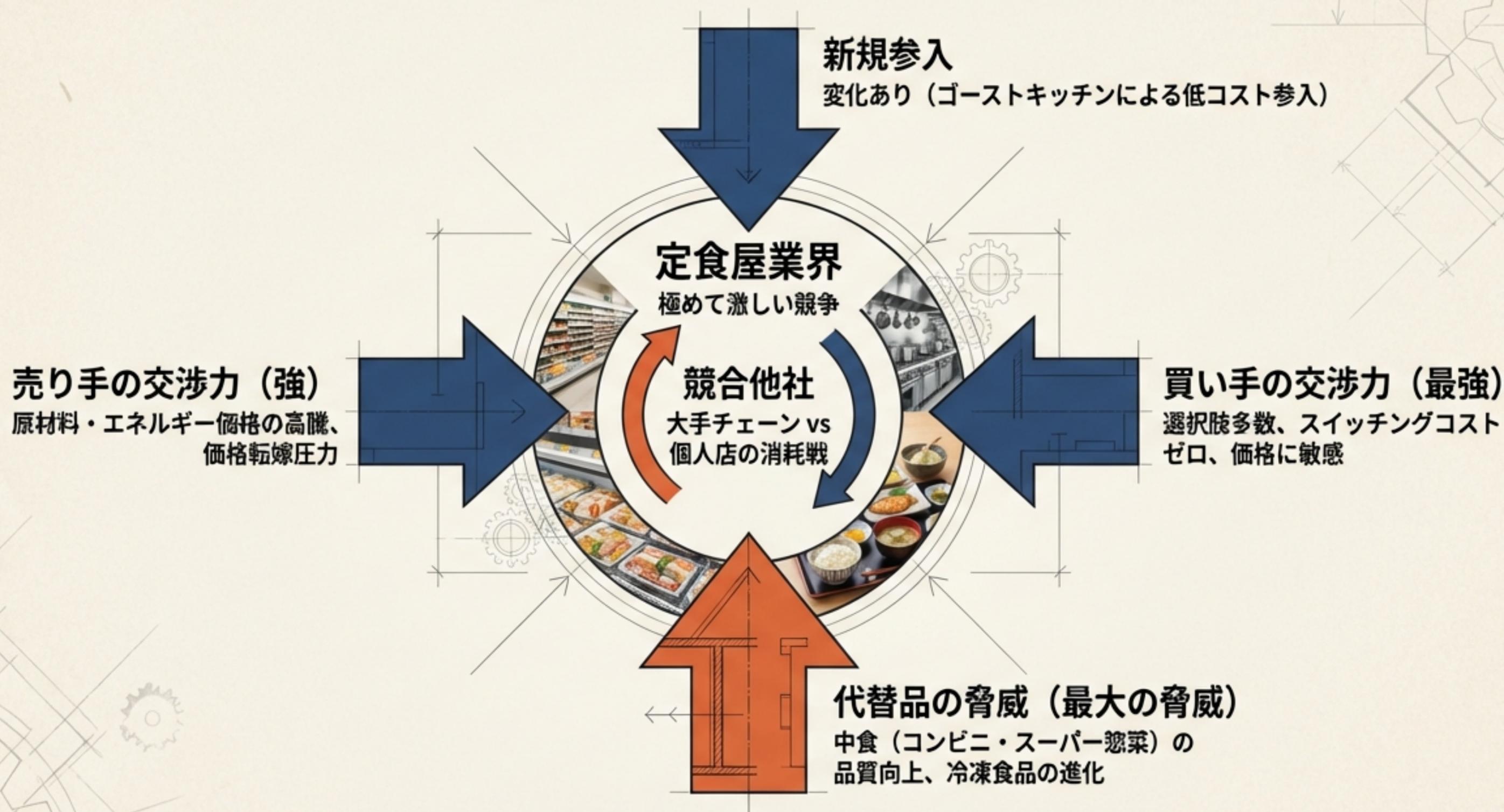
飲食店倒産件数の推移



⚖️ 市場回復の非対称性：全体のパイは戻ったが、恩恵は大手や高効率企業に偏っている。

📈 外部環境の圧力：最低賃金1,000円超、原材料・エネルギー費の高騰が中小の体力を奪う。

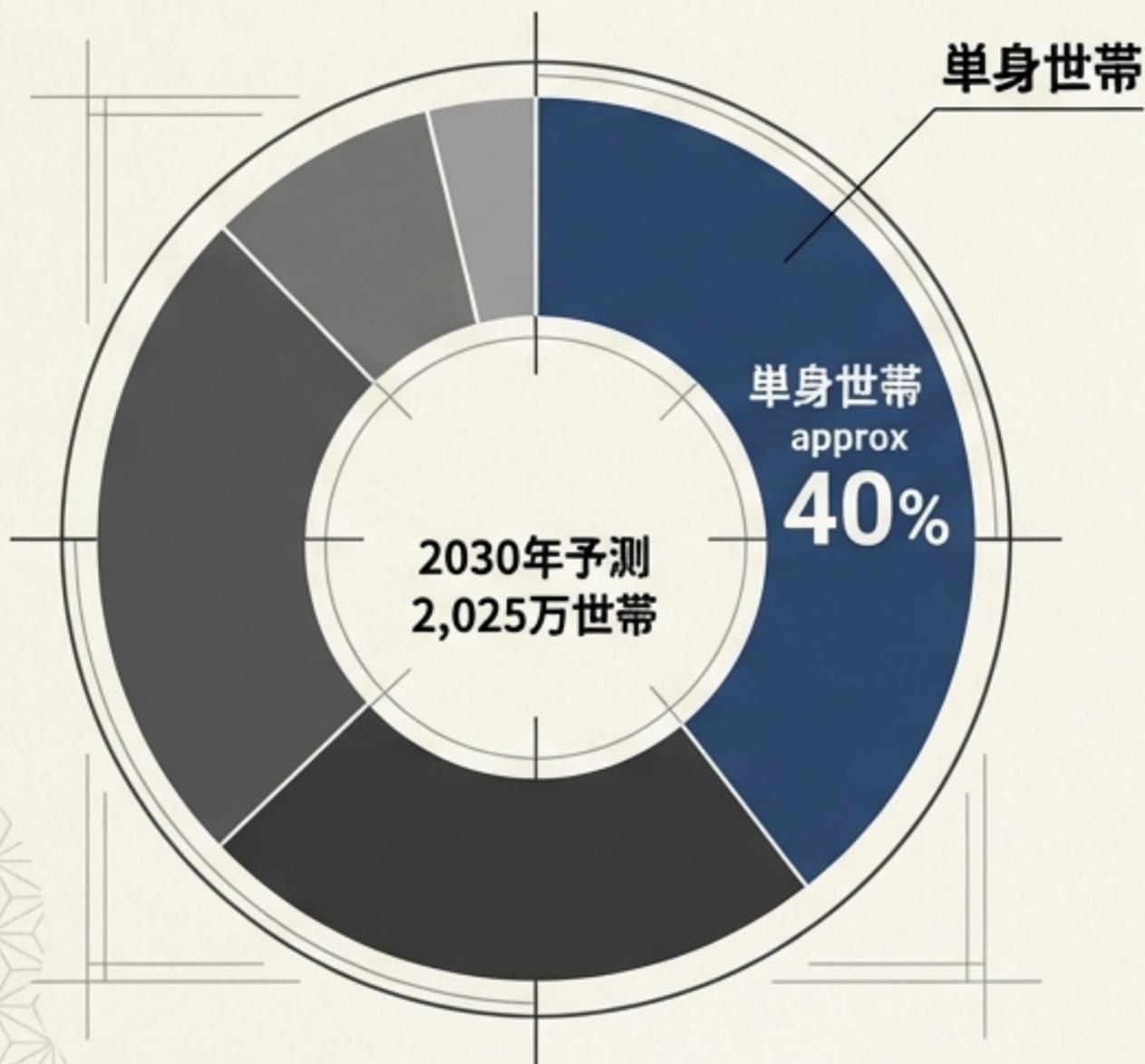
「利益なき戦場」：全方位からの圧力が収益を圧迫する構造的な非収益性の罠



従来のモデルでは、コストを価格に転嫁できず、利益が蒸発する構造にある。

急増する「ソロ・ダイナー」が求める、「タイパ」と「健康」の二律背反

2030年、単身世帯が4割へ



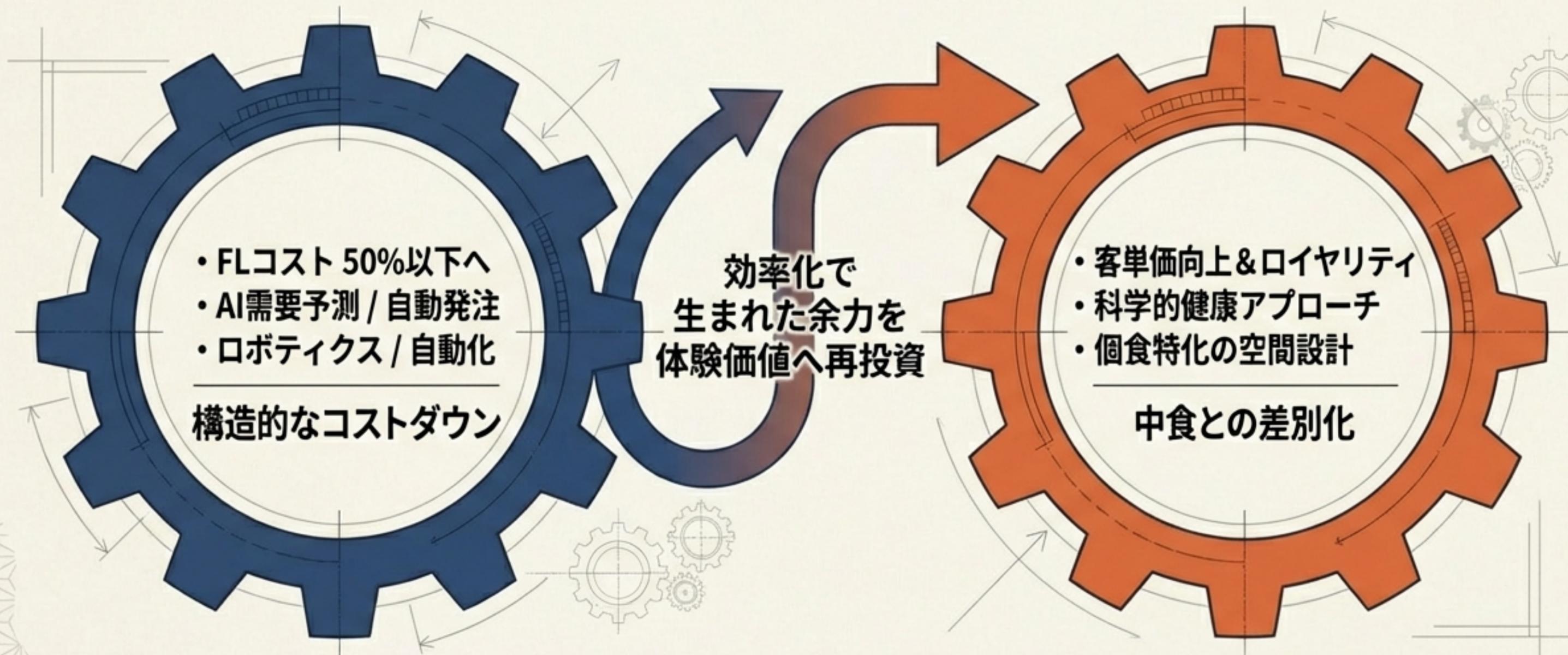
なぜ定食屋を選ぶのか？ (KBF)

- 温度：出来立ての温かさ (情緒的価値) 
- 形式：一汁三菜の安心感 (心理的価値) 
- 空間：職場でも家でもない居場所 (空間的価値) 

生存のための必須条件：「オペレーション革命」と「価値の再定義」

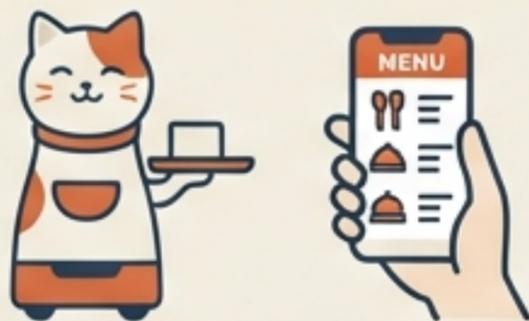
オペレーション革命 (守り)

価値の再定義 (攻め)



テクノロジーによる「脱スキル化」と「データドリブン経営」

フロント
(接客)



モバイルオーダー / 配膳ロボット

すかいらーく: 回転率 2pt向上 / 片付け時間 35%短縮

ROI: ロボットコスト 約118円/時 (約7ヶ月で投資回収)

バックヤード
(調理)



調理ロボット / 自動炒め機 / 自動洗浄

物語コーポレーション: 人件費 月53万円削減

「脱スキル化」により、誰でも均一な品質を提供可能

マネジメント
(脳)



AI需要予測 (HANZO等) / 自動発注

サイゼリヤ: 売上予測誤差 25%改善

食品ロス削減と適正な人員配置の実現

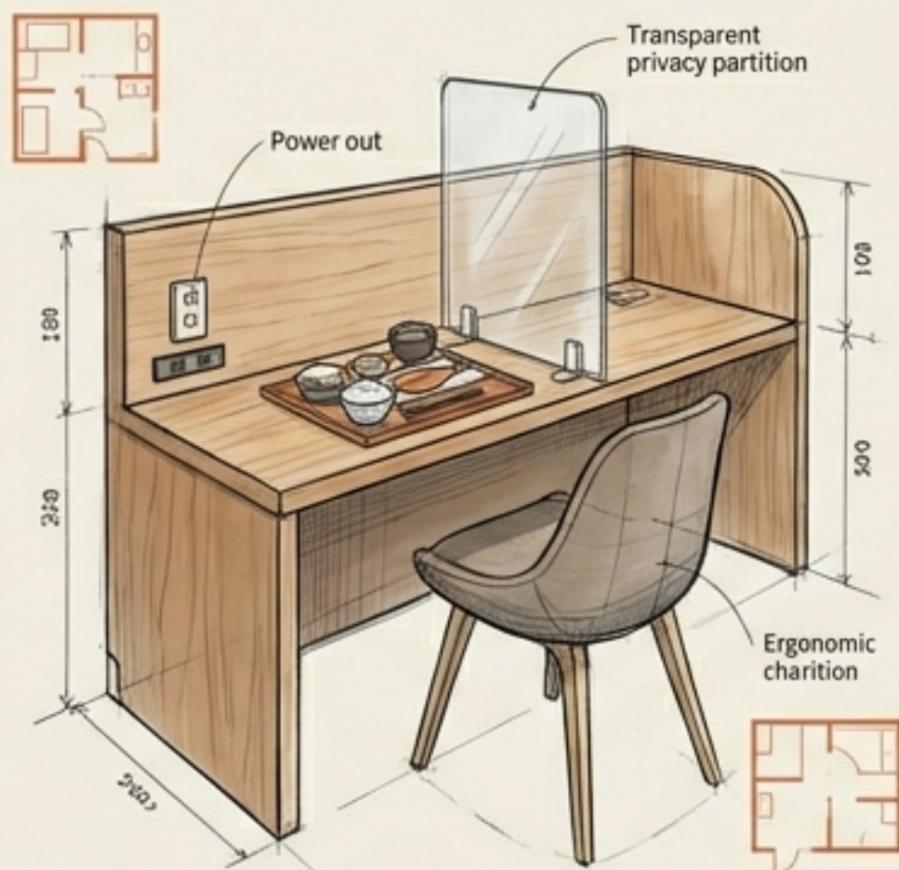
「食事の提供」から「健康と居場所の提供」へ：中食にはない体験価値

科学的健康 (Scientific Health)



- 曖昧な「ヘルシー」からデータに基づく健康へ
- アプリ連携によるパーソナライズ提案
- 低糖質・高タンパク・減塩メニュー

個食の最適化 (Solo Comfort)



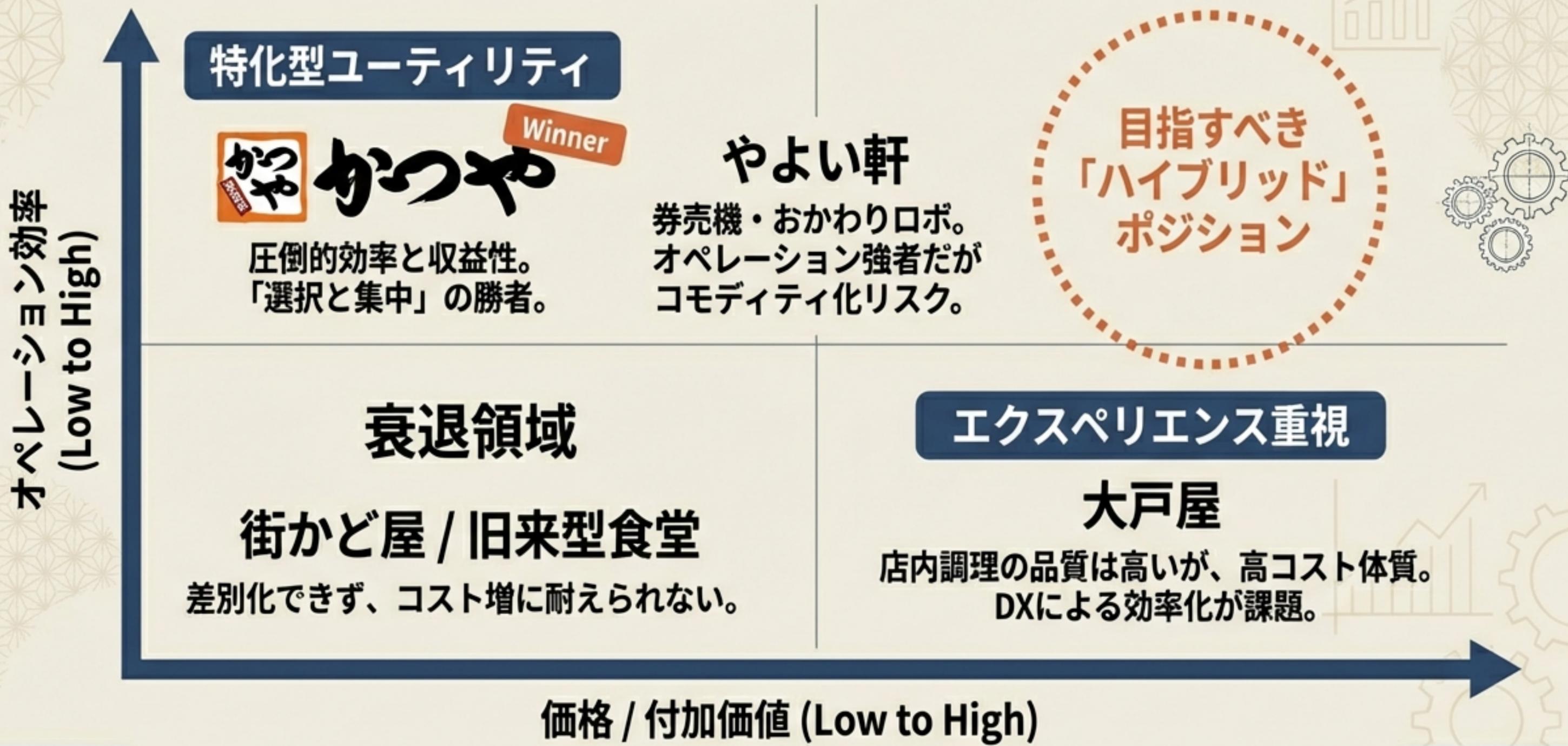
- 女性一人でも入りやすい空間デザイン
- プライバシーを確保するパーティション
- 電源完備、ゆとりある席配置

人の温かみ (Emotional Warmth)



- ロボットが作業し、人が「おもてなし」をする
- 「出来立て」のシズル感と安心感
- サードプレイスとしての居心地

競合分析：「ユーティリティ」対「エクスペリエンス」の二極化



推奨戦略：ユーティリティの基盤上に、独自のエクスペリエンスを築く



高付加価値エクスペリエンス

・「健康サポーター」ブランディング / 個食特化空間 / おもてなし接客 **高単価・高リピート**



データ活用レイヤー

・顧客データ基盤 (CDP) / パーソナライズ・アルゴリズム



超・高効率オペレーション基盤

・AI需要予測 / ロボティクス / セントラルキッチン

FLコスト
50-55%

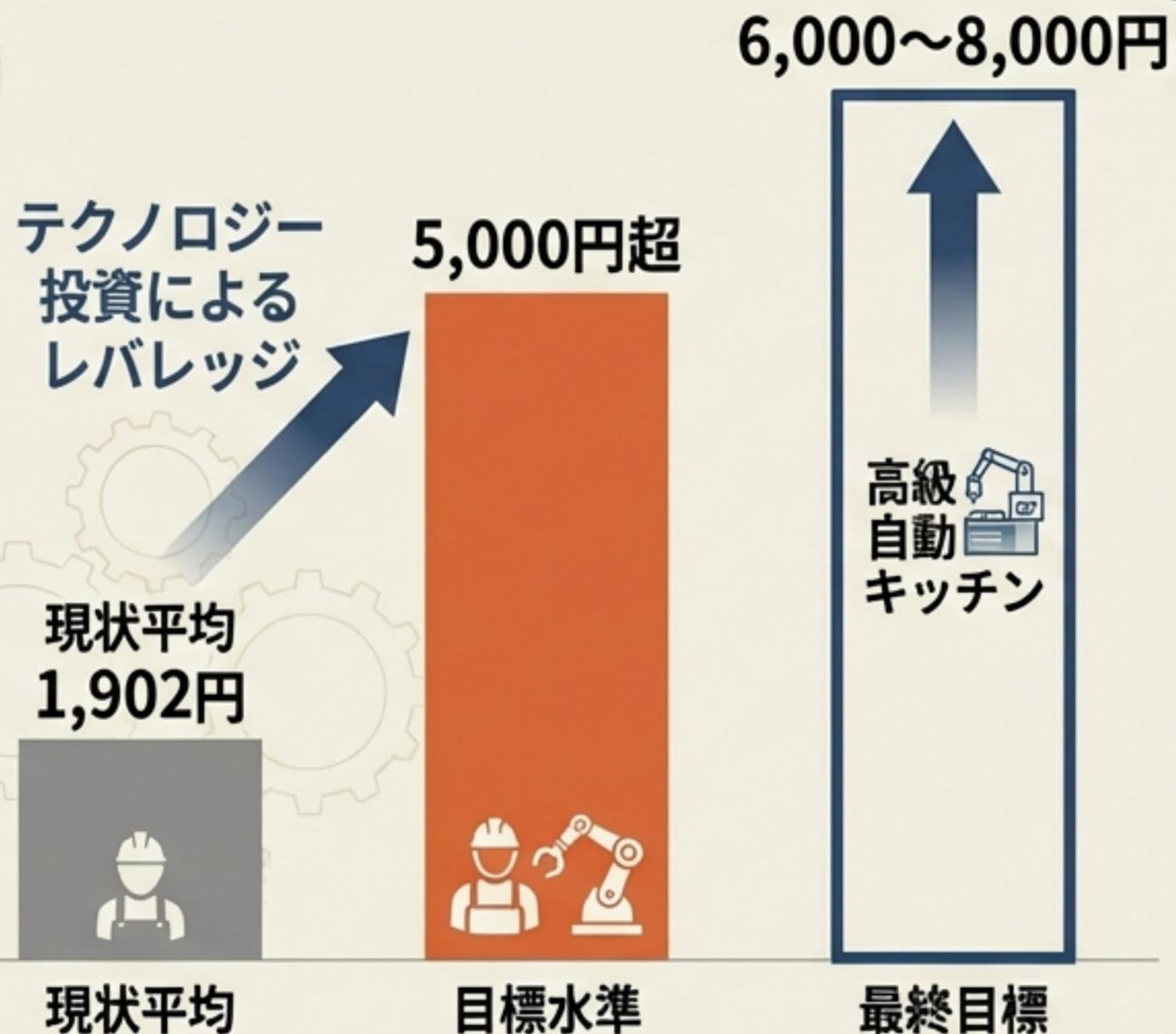


ハイブリッド収益源

イートイン
+
ゴースト
キッチン
(デリバリー)

投資対効果の視点：人時売上高 5,000円以上への挑戦

Labor Productivity (人時売上高)



※ テクノロジー投資によるレバレッジ

ROI Analysis & Resource Shift

Robot ROI



ロボットコスト
約118円/時

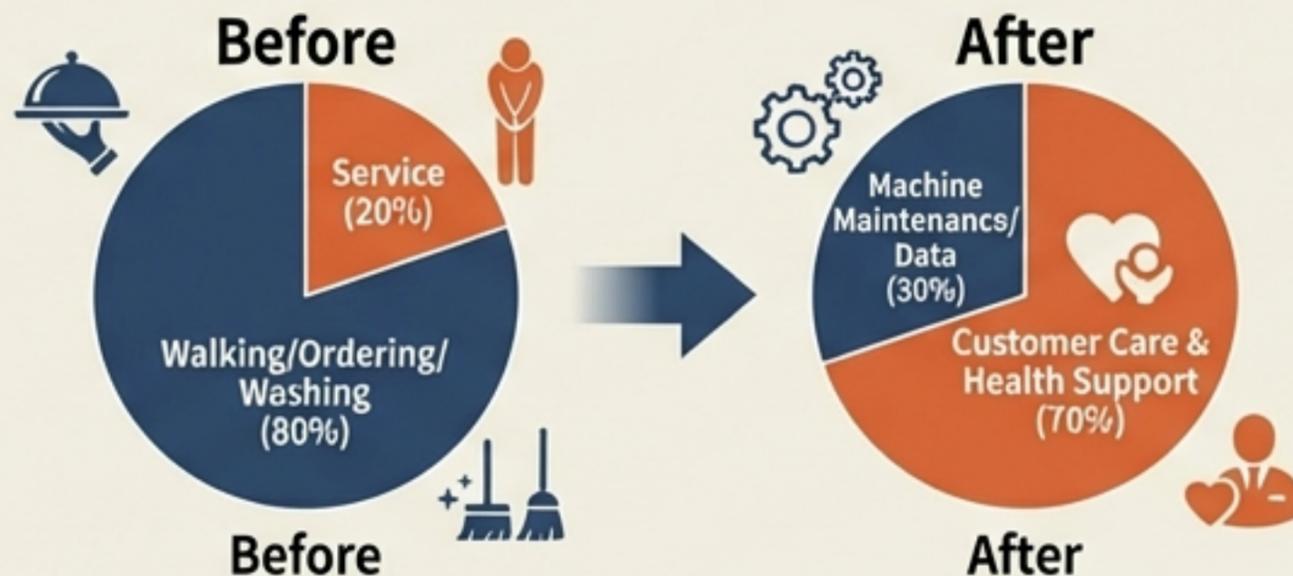


人件費
1,100円/時



約7ヶ月で投資回収可能

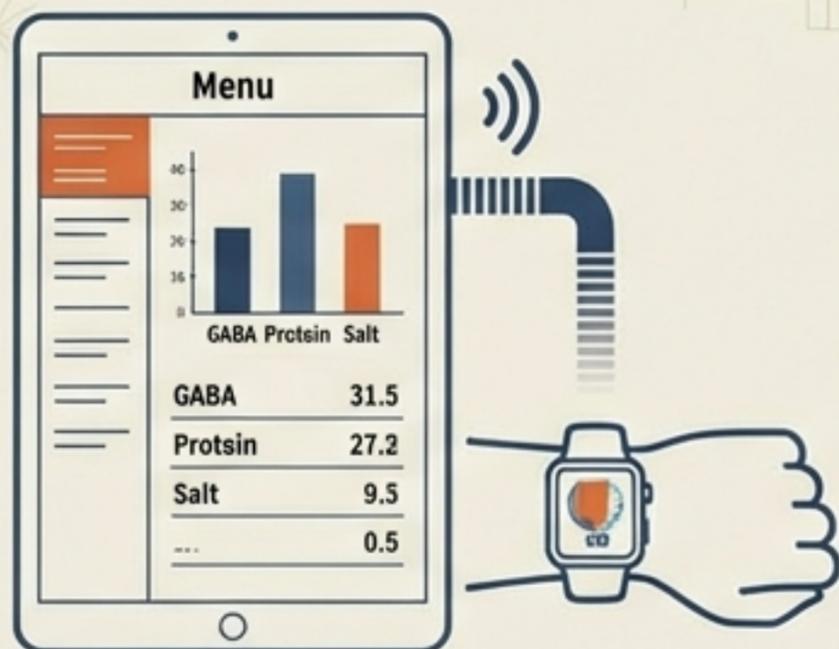
Resource Shift Diagram



「単純作業」から「おもてなし」へ役割シフト

2030年の業界地図：明確な価値を持つ店舗のみが生き残る

健康の科学化 (Science of Health)



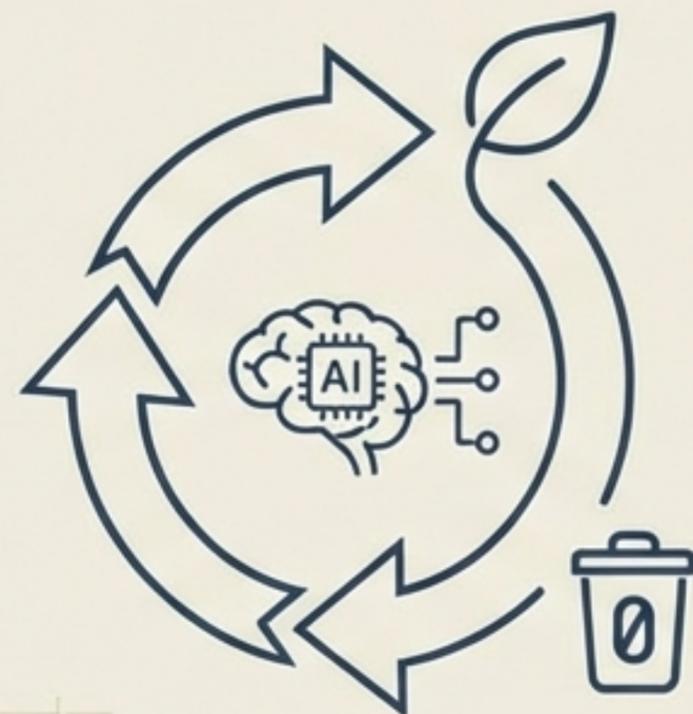
ウェアラブルデータと連携した健康価値提供が標準化。

ハイブリッド店舗の定着 (The Hybrid Hub)



イートインとデリバリーの「ハイブリッド拠点」化。

サステナビリティ (License to Operate)



AI発注による食品ロス「ゼロ」がブランドの参加資格に。

変革への道筋：3段階の実行ロードマップ（3-Year Plan）

Phase 1 基盤再構築 (Year 1-2)



- モバイルオーダー 100%導入
- AI需要予測の実証実験
- FLコストの圧縮

Phase 2 価値実装 (Year 3-4)



- 「科学的健康」メニュー開発
- アプリ刷新（パーソナライズ）
- 個食特化店舗への改装

Phase 3 収益拡大 (Year 5)



- ゴーストキッチン併設
- デリバリーチャネル最適化
- データに基づく新規出店

結論：データと論理が導く「勝者の条件」

「美味しい定食」だけでは 生き残れない。

テクノロジーを武器に「生産性」を極め、
その余力で「人の温かみ」と「健康」を届ける
企業だけが、次世代の食文化を担うことができる。

**構造的危機は、構造的変革でしか解決できない。
今こそ、未来への投資を決断すべき時である。**

