

2020年8兆円になるインバウンド市場攻略に待ったなし

都市部・観光立地の  
飲食店 経営者様に贈る

2018年 TripAdvisorにて  
外国人に人気のレストラン  
日本全国 **2**位

1店舗で  
鍋ぞう  
新宿三丁目店

株式会社 **ワンダーテーブル** の

平均月商 **2,700**万円 営業利益率 **25%** を実現する

**外食インバウンド戦略**



急成長マーケットの攻略方法とは?

1969年生、ミュージックプランニングに入社しブランド開発やコンサルタントを経験し、1996年ワンダーテーブル転職、事業を推進。2002年に取締役、2012年より現職。  
現在、国内に53店舗、海外に9カ国68店舗を展開。ミシュラン一つ星JG Tokyoやロウリーズ、バルバコアなど、予約の取れない人気店を多数抱える。



- 外国人比率8割を実現するノウハウ
- ハードとソフトの両面に徹底したインバウンド対策
- 海外口コミサイトで地域人気No.1を獲得!

いつまで日本人集客に依存しますか?  
飲食店向け外食インバウンド市場攻略セミナー開催決定

特別ゲスト

株式会社ワンダーテーブル  
代表取締役社長

秋元 巳智雄氏

外国人観光客**4,000**万人、2020年に**8兆円**市場へ

ワンダーテーブルの**外食インバウンド戦略**の秘密とは!?

飲食店向けインバウンド革命フォーラム

講座内容&  
スケジュール

2019年 **4月9日(火)**

株式会社 船井総合研究所

五反田オフィス 13:00~16:30  
[受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座	<p>2020年には8兆円の市場へ! 外食インバウンドマーケットの現状と今後について</p> <p>セミナー内容抜粋① インバウンドシフトに成功している飲食店を大公開 セミナー内容抜粋② 外食インバウンド市場の今後の展望について セミナー内容抜粋③ 外食企業のインバウンドシフトのポイント</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 高橋 空</p> <p>船井総研に入社後、日本の外食産業におけるコンサルティング活動に従事。特に企業の長所伸展による、「業績向上」「組織活性化」のテーマでのコンサルティングを行っており、訪問支援・プロジェクト支援を年商5,000万円~年商700億円まで幅広いクライアントに行っている。近年は日本での実績が認められ、中国の外食企業においての、コンサルティング実績も数多く、日本国内のみならずグローバルにコンサルティング活動を行っている。</p>
第2講座	<p>なぜ株式会社ワンダーテーブルはインバウンドに力をいれているのか!? 平均月商2,700万円、営業利益率25%を実現する外食インバウンド戦略</p> <p>ゲスト講師</p> <p>セミナー内容抜粋① インバウンド強化を始めた理由 セミナー内容抜粋② 実際に取り組みを行っているインバウンド対策について セミナー内容抜粋③ インバウンド需要獲得による売上向上のインパクトについて</p> <p>株式会社ワンダーテーブル 代表取締役社長 秋元 巳智雄氏</p> <p>1969年生まれ。船ワンダーテーブル代表取締役社長。大学時代、飲食店でのアルバイトでマネージャーを経験。その後、㈱ミュージックプランニング&amp;オペレーターズに入社。数多くの飲食店を手掛け、頭角を現す。97年に、富士汽船に転職し、前社長の林祥隆とともに事業の革新を推進。2000年に社名をワンダーテーブルに変更。02年に取締役、12年より現職。 現在、国内に53店舗、海外に68店舗を展開。ミシュラン一つ星JG Tokyoやロウリーズ、バルバコアなど、予約の取れない人気店を多数抱える。</p>
第3講座	<p>知っている企業だけが実践している! 外食インバウンドマーケットを攻略するための具体策</p> <p>セミナー内容抜粋① 成功しやすい集客導線設計とは セミナー内容抜粋② 再来店・口コミを促進させる受け入れ体制づくり セミナー内容抜粋③ インバウンドに特化した飲食店の作り方</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 高橋 空</p>
第4講座	<p>本日のまとめ~外食企業がインバウンドシフトを実現するために~</p> <p>セミナー内容抜粋① 企業を成長させるために必要なビジネスモデルの考え方 セミナー内容抜粋② 時流適応し、「高収益化」を実現するためのポイント</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部 上席コンサルタント 二杉 明宏</p> <p>外食産業におけるコンサルティング活動に従事。業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。</p>

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 櫻田

**0120-964-111**

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042581>



主催 **Funai Soken**  
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

飲食店向けインバウンド革命フォーラム  
TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30  
FAX 0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo.S042581

お申込みに関するお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 高橋

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

042581





株式会社ワンダーテーブル  
代表取締役社長

秋元 巳智雄氏

Question 1

インバウンド市場に焦点を当てた理由は？

私たちは10年以上前から「外国のお客様を呼ぼう！ただ来てもらうだけでなく喜んでもらうこと」が大切だと考え、外国人のお客様をおもてなしすることを頑張ってきました。きっかけは、2008年のリーマンショックと近年の日本の外食市場低迷です。この先10年を見据えた上で国内だけではなく、世界で戦える企業となるのが大切だと考え、当社の企業ビジョンとしても掲げております。

この先10年を見据えて世界で戦える企業となることを大切にしている



Question 4

外国語が喋れるスタッフがなくても始められますか？

弊社の考えとしては、始められます。外国語が話せるスキルより、お客様に喜んでもらうという気持ちの方が大切です。弊社では、採用面接時に、知識・技術を重要視せず、ホスピタリティの種を持っているかどうかを大事にします。具体的に言うと『カシコイ社員』『感謝・親切・好奇心・飲食が好き』そんな人を求めています。当社社員の多くが英語を勉強しているように、知識・技術は入社してからいくらでも積むことのできる部分です。



知識・技術は重要視せずにホスピタリティの種を持っているかどうかを大事にしている

Question 3

外国人比率が高い店舗での収益性はいかがですか？

Q2でお話したインバウンドアドバイザーは、ただ外国語が話せればいいという訳ではありません。当社の理念やホスピタリティのある対応ができるかというワンダーテーブルの社員としての在り方も含まれます。多言語対応ツールはもちろん、人材における採用や教育、仕組みづくりにおいては、コストも労力もかかります。これらを継続的に戦略として取り組むことで、弊社においては収益性につながっております。



一時的に取り組むのではなく継続的な取り組みを行うことによって収益貢献をしている

Question 2

飲食店がインバウンド対策を始めるうえで大切なことは？

外国人お客様にも安心して来店いただくために、お客様対応とスタッフへの教育を心がけております。店頭看板やWebサイト、HPを見てご来店くださるお客様が多いので、ツールの多言語化をしています。実際に来店された際には、Wifiの設置や多言語が話せるインバウンドアドバイザーというポジションを用意しています。また、これらに必要なのは、スタッフへの教育です。日本人だけでなく外国人スタッフへの理念教育の浸透により、日本のおもてなしを実現させています。

スタッフへの外国人対応の教育を強化し日本のおもてなしを実現



Question 5

これからの外食インバウンド市場について考えていることはありますか？

2020年には訪日外国人観光客数4千万人の観光立国を目指す我が国ですが、英語でかかってきた電話に対応できず切ってしまうなど、外食産業全体として対応が追いついていないことが問題です。弊社では「世界のお客様を魅了できるような外食企業となる」ことを企業ビジョンとして掲げ、国内外においてグローバルな価値観でないと成り立たない会社づくりをしています。国内では、海外のお客様に日本の上質なホスピタリティを感じ喜んでいただく、海外では本物の日本食とおもてなし文化を提供することでグローバルカンパニーを目指しています。

世界の人に対して“日本の良さ”を発信し、この先の10年も生き残れる会社づくりを目指す



国内の人口が減る一方で、『観光立国推進基本計画』が閣議決定され  
2020年には8兆円市場へ『これからの外食産業はマーケットの再定義が必須』

# 日本人のみをターゲットとしていた集客・業態開発から インバウンドに特化した集客・業態開発をする『インバウンドシフト』へ

皆さま、本レポートを手に取っていただき、誠にありがとうございます。

いきなりですが、皆様は2018年の訪日外国人人数をご存知でしょうか？正解は約3000万人です。

2013年からの5カ年の平均成長率を計算すると、毎年プラス29%成長していることになりました。

一方で日本の総人口は毎年マイナス0.1%成長です。

この数字を見て皆さまはどちらの市場を魅力的に感じるでしょうか？

人口減の時代において、今までと同じやり方をしていては、生き残りが難しくなっているので経営手法をこのタイミングで変えていく必要があります。



インバウンドの市場は非常に先行者メリットが大きい市場です。

実際外国人が増えている市場の飲食店では市場に外国人が増えてきている流れを先読みし、競合よりも早くインバウンド対策を実施したことで、外国人観光客比率が100%近くになり、業績を向上させている事例が多数現れ始めています。

ある飲食店では、外国人観光客比率10%から外国人観光客比率100%近くになったことで「年商8倍」と驚くべき事例もあります。

- インバウンド対策をなんとなく行っているがあまり効果が出ない
- インバウンドの波をキャッチして業績アップを図りたい
- 日本人の集客に限界を感じている
- 自社で抱えている外国人人材を有効活用したい
- 既存事業の強みを活かした新たなビジネスモデルを構築したい
- 今の考えのお持ちの方は「インバウンドシフト」はこれから重要な経営手法の一つになってきますので、今回のセミナーにご参加をいただければと思います。

インバウンドシフトによる業績向上を実現するための

## 大切な2つの考え方

### 1 外食インバウンドにおける消費動向を把握する

人口減少をどう捉え、縮小する見込みの高い、日本人集客からインバウンドの領域へシフトできるかを検討する。  
その際にインバウンドビジネスのモデル設計を3W1Hの視点から整理を行い、どの領域で勝負をするのかを決める。

Where	Who	What	How
どの商圏で	どの外国人に	どの商品を	どのような販促で
自社が拠点としている商圏における外食のインバウンド消費額を把握する	自社が拠点としている商圏における外国人別の外食のインバウンド消費額を把握する	外国人が日本での消費傾向が高い商品を理解し、自社に反映させる	3Wに基づき、最適な販売促進活動を行う

### 2 専任者を設けてモデルチェンジを加速させる

インバウンド対策は通常の飲食店の活性化の対策とは違ったノウハウが必要になってくるため、片手間ではなかなか効果が出にくい領域である。なので競合が対策を強化してくる前に、いち早くインバウンド対策の専任者を自社で設けて、商圏内におけるインバウンドマーケットシェアの占有率を高めることで、圧倒的な一番企業になることができる。今回のセミナーでは専任者が知るべき具体的ノウハウについて細かく紹介致します。



フード支援部 チームリーダー

高橋 空

船井総研に入社後、日本の外食産業におけるコンサルティング活動に従事。日本・中国において、「業績向上」「組織活性化」のテーマでのコンサルティングを行っており、訪問支援・プロジェクト支援を年商5,000万円～年商700億円まで幅広いクライアントに行っている。現在は中国でのコンサルティング活動の経験を活かして、日本国内におけるインバウンド対策の実践的指導を精力的に行っている。

急成長市場 2020年に8兆円市場へ 地域No.1

を実現した企業は続々高収益に いつまで日本人集客に依存する?

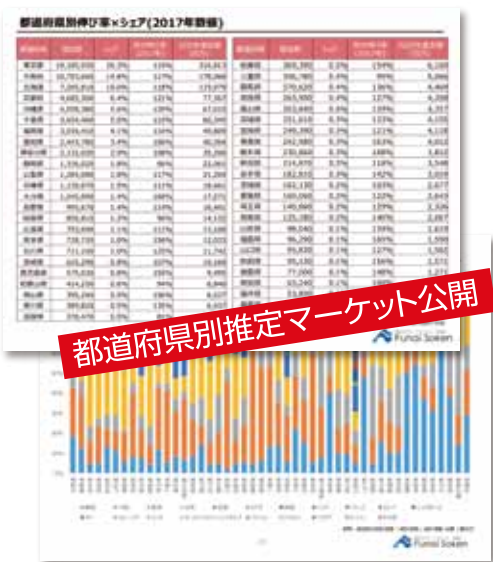
インバウンド対策は  
やり方が9割!

# 競争が狙わない隙間市場でニッチトップを狙え!

今が  
チャンス

2020年には居酒屋を超えるマーケットサイズに  
地方でも**インバウンド需要を狙う必要性がある!**

	2020年	2030年
訪日外国人旅行者数	4,000万人	6,000万人
訪日外国人旅行消費額	8兆円	15兆円



外食に関連する消費は約**15%**

居酒屋の市場規模より大きくなる

2020年の外食インバウンド市場規模=**1兆2,000億円**

最下位の都道府県でも推定約**7.5億円**の市場へ

インバウンド対策を競争よりも“早く”実践した企業が

**市場を独占し、業態の収益性向上を実現!!**

競争が  
気づいていない  
今がチャンス!

目指すは外国人比率**100%**の外食インバウンド専門店化

設計図  
公開

外国人比率**100%**達成で年商**8倍**を実現した事例出現  
**インバウンド特化業態転換の設計図を大公開!**

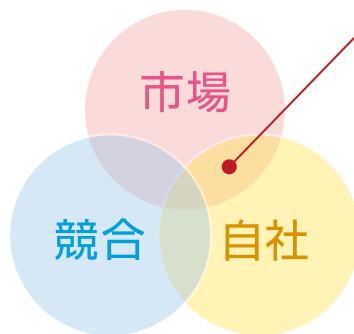
外国人比率	10%	30%	50%	70%	100%
想定される状態	特に何も対策はしていないが外国人の来店比率が増え始めている状態	外国人の再来店比率が向上し、店舗の業績が向上し始める	海外ポータルサイトなどの“口コミ”件数が増加することで、個人旅行の外国人の新規来店が急増し始め、その一方で日本人客の集客が減り始める	メインターゲット以外の外国人の来店も増え始め、店舗の売上の大半がインバウンドによって成り立つようになる	外国人のみが店舗に来店している状態になり、既存店のキャパでは収容できないようになる
次のステップに向けた対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行会社との連携</li> <li>近隣ホテルなどへの法人営業</li> <li>外国人向けコンテンツの作成(日本ぼさの訴求)</li> <li>インフルエンサーの活用</li> <li>受入体制の強化(多言語メニュー・決済システム)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外ポータルサイトの活用</li> <li>店頭看板の変更</li> <li>外国人向け商品開発(味覚・トレンド対応)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外国人向け予約システム・管理台帳の導入</li> <li>外国人向けコンテンツの更なる強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の外国語教育</li> <li>外国人採用</li> <li>口コミの分析による、QSC向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>規模の拡大・増築or新規出店</li> </ul>
業績UP曲線					

次のステージへ

特別  
講演

株式会社ワンダーテーブルが隙間市場を狙って実現した  
平均月商**2,700万円** 営業利益率**25%** **インバウンド特化店舗とは!?**

競争が狙わない『隙間市場』でニッチトップになれ!



外食インバウンド事業日本最高峰の株式会社ワンダーテーブルの外食インバウンド特化店舗の秘密とは!?



地域No.1を実現した外食企業のインバウンド対策を代表取締役社長秋元様に徹底解説して頂きます。

株式ワンダーテーブルとは

しゃぶしゃぶ・すき焼き食べ放題「鍋ぞう」やビアレストラン「YONA YONA BEER WORKS」などの自社ブランドを国内外で展開する一方、ニューヨークアメリカン「ユニオン スクエア トウキョウ」、シュラスコ料理専門店「バルパッコア」、モッツアレラバー「オービカ モッツアレラバー」などの海外ブランドを誘致し経営。現在、国内に53店舗、海外に9カ国68店舗を展開



株式会社ワンダーテーブル  
代表取締役社長  
秋元 巳智雄氏

今回の

セミナーで公開する **最新** インバウンド対策ノウハウ

- 集客ノウハウ** 0円から実施可能! 成約率の高い法人営業手法
- 集客ノウハウ** 外国人に直接アプローチ 海外ポータルサイト活用術
- 集客ノウハウ** モノ消費からコト消費へ 体験型コンテンツによる高単価集客
- 集客ノウハウ** 口コミを制するものがインバウンドを制する 成功企業から学ぶ**口コミ**対応
- 受入ノウハウ** 語学力不要 日本人だけでできる**外国人接客**
- 受入ノウハウ** 無料でできる!? 多言語メニューブックの作成方法
- 業態ノウハウ** 日本人の感性とは違う 外国人向け業態開発のポイントとは

これらノウハウの他にも  
**成功ノウハウ全て**を  
紹介します!





日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **4月9日(火)**  
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス  
 〒141-8527  
 東京都品川区西五反田6-12-1  
 JR「**五反田駅**」西口より徒歩**15分**

**開催時間** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 **32,000円** (税込**34,560円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **25,600円** (税込**27,648円**) / 一名様  
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

**WEBからのお申込み** 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
 受講票はWEB上でご確認いただけます。  
**FAXからのお申込み** 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785395 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)  
 ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 高橋

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S042581** 担当 **櫻田 宛**

**飲食店向けインバウンド革命フォーラム** **FAX:0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所		フリガナ ご連絡 担当者	役職			
TEL	( )	E-mail	@			
FAX	( )	HP	http://			
ご参加者 氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
 そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにをお付けください。)

**セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。**  
 **セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)**

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会( 研究会)

**【個人情報に関する取り扱いについて】**  
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。  
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。  
**【個人情報に関するお問い合わせ】**  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**  **検** **お申込みはこちらから**

本邦  
初公開

外食インバウンド事業国内最高峰の戦略が聞ける

貴重なチャンスです！

2018年TripAdvisorにて  
外国人に人気のレストラン日本全国2位

株式会社ワンダーテーブルの

平均月商 **2700** 万円 営業利益率 **25** %

# 外食インバウンド戦略



Special ゲスト

競争が狙わない隙間市場を狙った  
競争過多の時代に外食企業が生き残るための  
**ニッチトップ成長戦略**とは！？

株式会社ワンダーテーブル 代表取締役社長 秋元 巳智雄氏

東京 2019/4/9 (火) 開催

**先着50名限定**の飲食店向けインバウンド革命フォーラム

お申し込みはお早めに！

キャンセル待ちになってしまう可能性があります。