

2019年 外食経営のキーワード  
省人化×店外売上の獲得

外食業界 詳細は中面  
経営レポート

人手不足で減収減益続きのローカル外食チェーンが遂げた大変貌

外食20店舗の企業が  
「パーティ対応型」

ケータリング&デリバリー

に参入し

わずか  
2年で

年商

1億円

を達成した理由

営業利益率 21.6%

外食企業こそケータリング&デリバリーに取り組むべき理由とは？

独占レポート 「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！  
わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材

### ケータリング&デリバリー

- 外食企業だからできる！社員1.5名+P/A4名の0から参入で年商1億円
- 新規はWeb経由のみ！たった20万円/月で大型案件を  
どんどん受注する集客サイトの作り方
- 「P/A」メインで営業利益額2,000万円超！  
採用難時代の人材活用はデリバリー×省人化
- 全社でF/L年間4,000万円削減！？  
店舗+デリバリー+CKの最新省人化手法とは？

株式会社 益正グループ  
代表取締役

草野 益次氏



主  
催

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai 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

年商13億円外食企業のケータリング戦略

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S043748

FAX 0120-964-111 24時間  
対応

お申込みに関するお問合せ：天野 内容に関するお問合せ：小林

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。)

043748

# 外食20店舗の企業が、 ケータリング&デリバリーに参入し、

わずか  
2年で年商 **1億円** 営業利益率 **21.6%**

## 達成できた理由



株式会社益正グループ  
代表取締役 **草野 益次 氏**

1993年に株式会社益正グループを創業。居酒屋業態「益正」を中心に、一代で9業態19店舗と幅広い業態を展開。一時、人手不足により業績が伸び悩みも、瞬く間に業績をV字回復させる。

**「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！  
わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材**

### 益正グループの成功ストーリーダイジェスト

当初

順調に店舗数を拡大させるも、2010年代後半から人手不足による採用難や競合環境の激化によって、**外食事業の減収・減益が続く。**

施策

ケータリング&パーティデリバリーに参入し**年商1億円、営業利益率21.6%**  
店舗・CK・デリバリーの省人化で**F/Lコスト大幅削減、労務環境改善に成功**

現状

**増益傾向へと転換。**さらなる業績アップに向け、**ケータリング・外販事業を3年以内に年商5億円まで拡大させる計画で推進中。**

### ケータリング&パーティデリバリーの基礎知識

#### ケータリングとパーティデリバリーの違い

同じ料理を提供しますが、buffet台の設置・撤収まで含むサービスがケータリング、使い捨て容器で料理のお届けだけのサービスがパーティデリバリーです。  
パーティデリバリーは**軽減税率対象**予定です。



ケータリング



パーティデリバリー

#### 具体的な需要

平均注文単価**15-20万円/件**、プランの単価が**2,000-3,000円/人(料理のみ)**。  
企業の懇親会や打ち上げから、竣工式、ホームパーティまで幅広い需要がある。

#### 損益イメージ (益正グループ実績)

原価	29.0%	ドリンク込み
人件費	27.7%	調理・現場・配送
F/Lコスト	<b>56.7%</b>	
営業利益	<b>21.6%</b>	

「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！  
わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材

## 1993年に創業後、11業態20店舗を展開 外食中心に2010年代前半までは順調に成長

当社の創業は、1993年に博多駅前  
にオープンした「居酒屋レストラン益正」で  
した。

2000年5月に現社名の「株式会社益正  
グループ」に社名変更した頃には6店舗を  
展開。その後、移り変わる外食産業の時

流へと対応するために居酒屋業態以外にも新業態をいくつか開発しな  
がら、2018年現在で11業態20店舗を展開しております。2007年頃  
から本格的に立ち上げたPB商品の物販事業や通信販売事業なども軌  
道に乗り、2010年代前半までは順調に成長していました。

一方で、2010年代後半頃から外食事業の成長に陰りが見えはじ  
めました。



主力業態である「益正」

## 競争激化や人手不足で業績は徐々に悪化 今後ますます厳しくなる外食市場を生き残る 戦略とは？

業態の細分化が起こり専門店増加による競争激  
化には商品力による差別化や新業態の開発で対  
応できました。

ただ、採用難による人手不足が顕著化し、主力  
の居酒屋業態ではピークタイムの人員を確保する  
ことができず売上は徐々に減少、この頃から出店  
などの展開スピードも鈍化させざるをえませんでした。



洋食やベジタブルなど  
様々な業態を展開



この先人口減少による人手不足で外食市場自体は縮小し、業態のライフサイクルがますます短期化する一方で、人手不足についても改善する余地がないだろうと確信していました。

かねてより外食の直営店展開による成長の限界を感じていた私どもは、

- ① 世代循環型業態への選択と集中
- ② 全社横断での人手不足対応
- ③ 店舗外で売上を確保できる事業の確立

を本格的に進めることを決断し、まずは③の外販事業の確立に取り組みました。

## 外食企業の長所を活かして差別化できる！ ケータリング・パーティデリバリー事業を選 択した経緯とは？

外販事業の確立にあたり様々なビジネスモデルを調査している過程で、船井総研さんから「ケータリング・パーティデリバリー」と「高級弁当宅配」を紹介され、どちらも外食企業の我々が取り組むには魅力的なビジネスモデルだと感じていました。



ただ、「高級弁当宅配」のほうは、昔ながらの仕出し店や弁当製造会社を中心に大量生産・地場での地縁で優位性を持つ会社と、老舗のブランドや商品の高い専門性で差別化を図る外食企業の参入組による

# 「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！ わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材

競争が激化していました。

一方、「ケータリング・パーティデリバリー」は、都市部の市場には既に火が付いており、いずれ地方でも需要の拡大が見込まれている割に、**比較的価格が高く割高なホテルと洋食業態の個人店くらいしか競合がいま****せん**でした。

また、人手不足に悩む当社にとって、小口注文への対応や製造・配送にかかる手数多さは大きなハードルでした。

一見人手がかかりそうなビジネスであること（実際は飲食企業にとって非常に簡単）が他の企業にとっての心理的な参入ハードルになっているようですが、**サービス提供のノウハウや効率性など飲食店を運営していない会社には模倣されにくく**これも大きなメリットでした。

こういった競合状況で、当社の**飲食店展開で培った商品開発力とサービス・顧客対応力と活かせば簡単に差別化できそう**に思えました。

## 「高級弁当宅配」 or 「ケータリング」 益正グループが徹底比較！

高級弁当



競合状況：製造能力と地縁を持つ仕出し店、老舗外食企業の参入で競争は激化  
差別化：商品で違いを出しづらく、商品のバリエーションや小口注文への対応力がポイントになるため、差別化のために手間がかかる。

ケータリング



競合状況：価格帯が高く割高なホテルと個人運営の洋食店くらいしかプレイヤーが存在しない。  
差別化：サービス提供のノウハウやオペレーションの効率性、商品開発力など、多くの外食企業にとって先行プレイヤーと差別化できるポイントが多い。

## ケータリング&パーティデリバリー事業の可能性が確信に！

また、当初より想定しており、実際取り組んでみた実感でもありますが、

メリット  
1 注文単価が15万円/月と大きく、製造・現場オペレーションの生産性が高い  
▶ ケータリング・デリバリーの場合、10人前も40人前も手間や人手が変わらないため1件あたりの売上は大きくなるほど生産性が高い

メリット  
2 攻めのビジネスなので、こちらから需要を掘り起こすことができる  
▶ 実際に佐賀や鹿児島などの周辺エリアから大口注文が来るが、単価と労力さえ合えば施工できる

メリット  
3 平日に安定した売上が獲得でき、店舗オペレーションとも組み合わせられる  
▶ 会議・セミナー後の懇親会はもちろん、学会や周年記念など数百万円クラスの案件も平日に入ってくる

メリット  
4 注文が1週間以上前に入ってくるため、生産・人員計画を立てやすい  
▶ 弁当宅配などのように前日、前々日に入ってくることもほとんどないため、食材の仕入れやシフト作成なども受注状況を見ながらコントロールできる

メリット  
5 製造・現場ともにP/Aだけで対応可能なため社員の労務負担が軽減できる  
▶ 40-80名程度のパーティでも社員1名+P/A2名で対応可能。P/Aスタッフだけで施工することもある。

といった部分も、外食企業の当社にとっては大きなメリットとして感じた部分です。

## 参入直後から月商数百万円を実現 安定した売上獲得のポイントとは？

参入直後、すぐに自社サイト経由で案件が入ってきました。それこそ当初想定していたよりも、注文の用途やエリア、顧客の属性など多岐に渡り、福岡市外などの地方でもこういったサービスへの需要があることを肌で感じました。



新規案件が増える一方、このビジネスは店舗のようなフロー型ビジネス

## 「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！ わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材

ではなく、リピート注文によって成り立つストック型ビジネスという特徴もあります。

次も必ず注文してもらう、あるいは同じお客様から新たな需要を掘り起こすために、注文時・現場施工・施工後対応の3回の接触シーンで注文主の幹事様の心をつかむための顧客対応力も強化しました。

参入直後から月商300万円を超えるようになりましたが、当時の運営人員は社員1名とパートが数名という体制。サービス力を担保するために社員を必ず帯同させる形をとっていましたが、案件が同じ時間帯に2, 3件重なった場合に備えなければいけませんでした。

顧客対応のフローや施工レイアウトを標準化し、一通り現場での研修を終えればP/Aだけでも現場施工や顧客対応ができるよう、教育方法についても見直し。

提供する料理や施工のパターンを絞り込んだことで作業効率も上がり、80名/件くらいの案件であればP/A2, 3名だけで施工できるようになりました。

### ケータリング&パーティデリバリーで売上を伸ばすためのポイント

#### ①新規集客は徹底的に自社サイトを強化

⇒利用経験やサービスへの認知度にばらつきがあるため、パーティ事例集や用途・予算別プランなど、自社が対応できることを見える化

#### ②ストック型にシフトするためのリピート対策

⇒特に大型案件を定期的に発注する企業や団体に対しては、注文時・現場施工・施工後フォロー時の対応力を強化し幹事の離反を防ぐ

#### ③P/Aでも製造・施工できるように標準化

⇒顧客対応フローや現場施工など従来P/Aのみでの対応が困難だった部分を標準化し、絞り込んだパターンで集中的に教育を施す

現場での生産性は向上したものの、案件が増えるにつれ生産能力の限界や間接部門の労務負担の増大が顕著になり、部門単独ではなく全社横断での根本的な省人化対応を推進することになりました。

## P/A化、システム導入、少数運営CKの構築... 人手不足に苦しむ企業の体制を一変させた省人化による労務環境改善手法とは？

例えば、受注から顧客対応までのフロー。これまで二度手間三度手間になっていた作業を、**受注・顧客管理システムを導入**することでより作業自体が簡易化し、人手のかかる作業工程も劇的に減らすことができました。



充填・真空も自動



加熱調理



瞬間冷凍機

また、飲食店と兼用のCKも構築。現場での調理業務を圧縮するために**瞬間冷凍機**なども導入し**レトルト・チルド・フリーズに対応**。セントラルキッチンですが、食材の下処理後はほぼ自動で加熱調理、真空パックやレトルトパウチができる、少数運営を前提にした設備とフローを導入しています。

これらの食材をデリバリーや店舗で仕上げるだけの状態になっているので、**当日調理の工数も劇的に削減できました。当然ナショナルチェーン企業などとの差別化を図らなければいけません**ので、食材の選定や食材別の調理フローの研究には苦心しましたが、ようやく当日調理のものと比較しても遜色のないものが出来上がりました。

当日調理のものと比較しても遜色のないものが出来上がりました。

## 「ケータリング&デリバリー」「省人化」で生き残りを賭ける！ わずか2年で業績を劇的に転換させた外食企業の取り組み徹底取材

店舗でもセルフ化やバックヤードの省人化に向けたシステム導入を進めており、これらのシステムと連動させたセントラルキッチンへの自動発注や在庫管理とも連動できます。

私どもの強みは独自の商品開発力の高さだと認識しています。飲食企業として発展していくためには、とにかく料理の味や食の面白さについてどれだけ追及していけるかが最も重要だと思います。こういった部分の研究にしっかりと優秀な人材の労力を掛けられるように、むしろ誰でもできるような作業や無駄な手間については徹底的に無くすための取り組みを今後も進めます。

### 何故、益正グループは省人化に取り組んだのか？

誰でもできる作業や無駄な手間を削減し、外食企業の本質である商品力・サービス力の向上に優秀な人材を集中するため

#### 製造

少数運営可能な自動化CK構築  
クックチル・フリーズ・レトルト対応  
で現場調理負担軽減

#### 事務

受注・顧客管理システム導入による事務作業の簡易化・自動化  
店舗・CK連動による発注自動化

## 外食産業全体の業界再編や構造転換を見据え、 益正グループの生き残りを賭けた戦略とは？

今後、胃袋（市場）が縮小するなかで、今の業態だけにこだわっていると確実に淘汰されてしまいます。

短期化するライフサイクルのなかで流行を追いかける商売ではなく、何世代にも渡って利用し続けてもらえるような循環型の業態作りを模索しています。

また、それは食事の提供方法についても同様です。今後はますます外

食、中食、内食の境目がなくなっていくでしょう。

飲食店という提供手段だけにこだわるのではなく、どうやって沢山のお客様に自社の味を提供する方法かを考えるなかで、現在進めているケーターリングやデリバリーを中心とした外販事業は、今後の当社の成長を支える最も重要な事業の一つです。

当初の計画だった3年後に年商5億円を達成し分社化するということまでは見えてつありますが、最終的には現在の外食事業の規模を超えるところまでスケールさせていきたいですね。



ケータリング専用サイト



アプローチブック・事例集



セルフ化・自動化対応のカフェ業態



外食企業が“今”取り組むべき、**人手不足対応型**

**最新 ケータリング・パーティデリバリー**

人手不足による採用難、労務環境の悪化、人口減少による市場縮小  
激変する外食業界で生き残るために必要な戦略とは？

(株)船井総合研究所 フード支援部

フードデリバリーグループ グループマネージャー

シニア経営コンサルタント

**小林 耕平**

宅配・ケータリング業や惣菜業・テイクアウトなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、**社内でもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績**を持ち、**外食・中食業界のコンサルティング領域では史上最速でグループマネージャー及びシニア経営コンサルタントに昇格**。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、幅広い領域において数多くの成果を上げている。

皆様こんにちは、株式会社船井総合研究所の小林と申します。

株式会社益正グループ様の取り組みはいかがでしたでしょうか？

ここまでお読み頂いた皆様の中には、

**「デリバリー事業はやっているけど、手間が掛かるだけで儲からないよ」**

**「ケータリング事業には取り組みたいけど、本業も人手不足だし」**

**「都市型のビジネスモデルで、うちみたいな地方では需要ないよ」**

**「店舗ビジネスには限界を感じているけど、本当に成功するか不安」**

**「省人化には取り組みたいけど、商品やサービスの質は落としたくない」**

などの疑問を持つ方がいらっしゃるのではないのでしょうか？

皆様がお考えになられたように、これまでのケータリング・パーティデリバリー事業は首都圏での需要が中心で、サービス提供には多くの人手を必要とし、売上の増加とともに既存スタッフの負担が増加する、そんなビジネスモデルでした。

ただ、今回モデル企業としてご紹介した株式会社益正グループ様に取り組んで頂いたケータリング・パーティデリバリー事業は、これまでのビジネスモデルを昨今の人手不足時代に対応させ、外食事業の他に収益の柱を作りたい多くの企業様に取り組んで頂けるものとして進化させた、いわば最新のビジネスモデルです。

他の企業様でも続々と成功事例が誕生しておりますので、まずはそちらをご紹介させていただきます。

# 成功事例

全国で続々**成功事例**が誕生！

## 「ケーターリング&パーティデリバリー」

### 完全週休2日制を実現した脅威の収益性

不振の飲食店舗をケーターリング専門店で業態転換。事業構築4年で**年商2億円**、**営業利益額4,000万円**を達成し、**完全週休2日制の導入に成功**。ケーターリング事業を中心としたマルチブランド展開を進め、3年間で売上は6倍まで成長。

外食  
ケーターリング専門店

### 完全事前調理の導入でケーターリング専門道を2名運営

外食事業での成長に限界を感じ、ケーターリング事業に参入し、直後から専門道を出店。事前予約型ビジネスの特徴を活かし、**クックチル・フリーズ活用による完全事前調理システム**を導入。**専任1名+兼任1名体制でも週休2日での運営を実現**。

外食  
ケーターリング専門店

### デリバリー&ケーターリング専門道転換2年で年商1億円

参入わずか**3年でケーターリング&デリバリー事業年商は1億円**に。運営人員は5名、自社サイトのみの集客で大口案件をどんどん受注するなど、**高生産性・効率性を徹底的に追及し、専門道の営業利益率は30%弱まで成長**。

デリバリー併設⇒  
ケーターリング専門店

### 厨房・事務業務の改善でF/Lコスト10%削減

ケーターリング事業を中心にデリバリー専門道として**1拠点で年商4億円弱まで成長**。労務環境の悪化と低収益に苦戦するなか、厨房・事務の業務効率化による生産性アップによって、**F/Lコストは10%の削減に成功し、営業利益額は2,500万円増加**。

ケーターリング  
デリバリー専門道

ケーターリング事業参入初月で**月商1,250万円**達成(人口30万)

不振店にケーターリング付加し1年で**年商5,000万円増**(人口30万)

ケーターリング専門ブランド構築1年で**年商3,000万円**(人口20万)

既存店へのケーターリング付加で**年商6,000万円**(人口15万)

▲▲▲ 人口20万人以上エリアの成功事例多数！ ▲▲▲

いかがでしょうか？外食事業のみの展開に少なからず不安を感じ、「ケータリング・パーティデリバリー」に取り組まれた企業様ばかりだったかと思います。

今回、多くの企業様が人手不足による採用難やこういった企業様が成功されたポイントを簡単に整理させて頂きました。

Point

1

## ケータリング&パーティデリバリー事業への参入



既存店の業績悪化や外食事業の次の柱作りを経営課題として持たれている企業様は非常に多いかと思います。  
既存人員・厨房を活用し、平日売上が獲得しながら高収益化が可能な「ケータリング・パーティデリバリー」に参入することで、こういった経営課題を解決します。

Point

2

## ケータリング&デリバリー専門店（厨房）の構築



既存店による参入後順調に売上が拡大してくると、衛生リスクや既存スタッフの労務環境悪化のリスクを増大という課題に直面します。成功している企業様では、段階的に宅配専門厨房の構築や専門店への業態転換に着手し、ムリなく生産性アップを実現しています。

Point

3

## 人手不足対応型モデルへの転換・労務環境改善



人手不足による採用難は今後もまだ解消の見込みがないなか、成長に人手の確保が前提となるビジネスモデル自体がリスクです。既存の延長による効率化ではなく、厨房機器やシステムを活用した根本的な人手不足対応型モデルへの転換に着手する必要があります。

Point

4

## 1 拠点売上最大化に向けた事業展開



採用難が進むなかで、事業の多角化や多店舗化はリスクとなります。ケータリング専門店の場合、同一拠点でも顧客や商品を変えるだけで専門ブランドの構築が可能のため、成功されている企業様の多くが、多ブランド展開による1拠点売上最大化に取り組まれています。

参加数累計

650社

ここまでお読み頂いた熱心な経営者様へ

## 特別セミナーのご案内です

ここまでお読み頂いた経営者層の皆様はおそらく、「ケータリング・パーティデリバリー」に取り組まれていてこれからもっと伸ばしたいと考えている、あるいはこれから取り組みたいと考えられている皆様だと思います。

ただ売上を伸ばしたい、不振店を収益改善したいということだけでなく、「**企業を永続的に成長させたい**」「**従業員の労務環境を改善し働きやすい会社を作りたい**」「**よりいい企業を目指してどんどんチャレンジしたい**」といった、非常に強い想いを持たれていることでしょう。

そんな皆様のために、今回本レポートでも紹介いたしました、**株式会社益正グループ**の**代表取締役 草野氏**と、ケータリング事業の責任者である**執行役員 八塚氏**をゲスト講師にお招きしたセミナーを開催します。

当日は、「**ケータリング&パーティデリバリー事業成功の秘密**」「**外食企業×デリバリー事業の生産性向上手法**」「**少数運営セントラルキッチンを軸とした省人化による労務環境改善のポイント**」などについてお伝えいたします。

今回のセミナーでは、**理論・理屈を一切抜き**にして、実際に使用したツールや販促物はもちろん、CK内部の仕組みやシステムなど、普段は知ることができない具体的事例に基づいた内容を全て公開して頂きます。

セミナーの内容を次のページでほんの一部お伝えします。

## 益正グループ様講座（一部）

- 1 何故、当社がケータリング事業に参入し成果を出せたのか？
- 2 20万円/月で月商800万円以上を作る自社サイト活用術とは？
- 3 大口の法人案件をどんどん受注する案件獲得手法とは？
- 4 用途・予算別選ばれるプラン作りのポイントとは？
- 5 社員1.5名+P/A4名で年商1億円を作るオペレーションとは？
- 6 機械化・自動化された少数運営CKの全容とは？
- 7 労務環境が劇的に改善する店舗+デリバリー+CKの省人化策！
- 8 システム活用によるバックヤード業務の効率化手法とは？
- 9 採用難時代の人材活用！P/A中心で2,000万円の営利を作る方法

## その他講座（一部）

- 1 ケータリング・パーティデリバリーの成功事例とポイント解説
- 2 自社サイトだけで年間1億円以上の売上を作るWeb活用術！
- 3 地方でも顧客ニーズを掘り起こすための商品戦略とは？
- 4 売れるプランずばり！プラン+オプション開発法とは？
- 5 こんなところからも需要を掘り起こす！ターゲット別販促手法
- 6 60%以上が1年以内にリピートする顧客管理術
- 7 受注～顧客管理まで、全業務を一括管理するシステム活用術
- 8 労働時間を減らし売上は伸ばす、生産性向上のポイントとは？
- 9 厨房の労務環境を改善する！業務導線別効率化手法とは？
- 10 労働時間を減らし売上は伸ばす、生産性向上のポイントとは？
- 11 即戦力化、衛生管理、ロス対策etc…管理・育成手法とは？
- 12 これだけでF/Lコストが10%削減できるコストコントロール術！

．．．．他多数

いかがでしょうか？

本セミナー開催にあたり、多くの企業様にヒアリングした結果、「今まさにこれが知りたい！」「参入前にこれを知っておけば．．．」という声が多数上がった内容だけを抜粋し、ここには書ききれないほどふんだんに詰め込んでおります。

株式会社益正グループの草野氏は、人手不足や競争激化という外食企業の経営者様であれば誰もが一度は悩んだことのある経営課題に対して、「ケータリング&パーティデリバリー事業への参入」「省人化モデルへの転換」という手段でアプローチし、見事に業績を回復させられました。

今回のセミナーは、これまでの経営のなかで草野氏が実践された生々しい成功事例や失敗談など、直接お聴き頂ける機会です。

前回のセミナーでは多数のお申し込みを頂き、大変申し訳ないことにキャンセル待ちの状態となってしまいました。ご参加を検討されている方は、是非お早めにお申し込みください。

最後に、今回草野氏にセミナー登壇をご快諾頂いた背景には、同様の悩みをお持ちである全国の外食企業経営者の皆様にとって、何か一つでも今後の経営のヒントにして頂きたいという想いがありました。是非、本セミナーには経営者様自ら足を運んで頂き、今後の経営のヒントを得て頂ければと思います。

当日は、現状の変革や新たなチャレンジに本気で取り組みたいとお考えの経営者様とお会いできることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所 フードビジネス支援部

フードデリバリーグループ グループマネージャー

シニア経営コンサルタント

小林 耕平

# ご参加者様の声 (一部抜粋)

## 多くの経営者様にご満足いただいている実践型セミナーです

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、すばらしい販路があることに気づきました。

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったがすばらしい販路があることに気づきました。

売りの仕組みが面白い。アフターフォローの大切さを痛感しました。

売りっぱなしではいけない。アフターフォローの大切さを痛感しました。

高級宅配弁当のノウハウを学ぶ、今後どう活かしていくか考えを新たにしたいと思いました。

高級弁当宅配のノウハウを学ぶ、今後どう活かしていくか考えを新たにしたいと思いました。また、アフターフォロー計画は参考になりましたので自社でもアクションしていきます。

弁当業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、よりリアルに気づきがたくさんありました。教材も分かりやすく参考になりました。

人手不足や勉強不足でなかなかWebの販促までできなかったが、ますますWebが無視できなくなってくると痛感して、とても為になった。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

具体的な事例を知ることができるので素晴らしいと思います。

これから何をしようか、すべきか、ヒントをいただきました。

これから何をしようか、すべきか、ヒントをいただきました。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

悪い例も話して頂いたので安心して聞く事ができました

悪い例も話して頂いたので安心して聞く事ができました

当たり前ですが、仕組が多様であり、取り入れられる事が多々ありました。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。

当たり前ですが、仕組が多様であり、取り入れられる事が多々ありました。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。

なんとなく直感していたことが間違いなことが分かり安心しました。

なんとなく直感していたことが間違いなことが分かり安心しました。

今まで製薬会社などで利用されていたレストラン（高級な）などが、次々と中食にきり変えており自社でも今までのやり方では売り上げがじり貧になっていくと感じた。

今まで製薬会社などで利用されていたレストラン（高級な）などが、次々と中食にきり変えており自社でも今までのやり方では売り上げがじり貧になっていくと感じた。



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

国内最大級の経営コンサルティング会社の  
「フードビジネス専門サイト」

**フードビジネス.com**

コンサルタントコラムや最新ビジネスモデル事例を定期配信！



フードビジネスドットコム



外食20店舗の企業が「パーティ対応型」**ケータリング&デリバリー**に参入し

わずか**2年**で年商**1億円** 営業利益率**21.6%**を達成した理由

## 年商13億円外食企業のケータリング戦略

講座内容&  
スケジュール

大阪会場

2019年**5月8日(水)**  
株式会社船井総合研究所 大阪本社  
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

東京会場

2019年**5月16日(木)**  
株式会社船井総合研究所 東京本社  
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

何故、外食企業がケータリングなのか?今すぐ取り組むべきデリバリー×省人化手法!



株式会社 船井総合研究所  
グループマネージャー シニア経営コンサルタント

小林 耕平

宅配・ケータリング業や惣菜業・テイクアウトなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、社内でもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、外食・中食業界のコンサルティング領域では史上最速でグループマネージャー及びシニア経営コンサルタントに昇格。既成概念にとらわれず最新技術やノウハウを活用した独自の業態作りなど、ユニークなコンサルティングには定評がある。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、幅広い領域において数多くの成果を上げている。

第2講座

13:30~14:30

ケータリング&デリバリー×省人化対応で生き残りを賭ける!  
益正グループが描く今後の戦略とは?



株式会社 益正グループ  
代表取締役

草野 益次氏

1993年に株式会社益正グループを創業。居酒屋業態「益正」を中心に、一代で9業態19店舗と幅広い業態を展開。一時、人手不足による業績が伸び悩むも、外食店舗の省人化モデル転換とケータリング&デリバリー事業を中心とした外販事業に取り組み、瞬く間に業績をV字回復させる。業界の常識にとらわれず、あらゆる事業で成功を収めるその手腕は業界でも注目を浴びている。

第3講座

14:30~15:00

ケータリング&デリバリー事業の具体的業績アップ手法とは?



株式会社 船井総合研究所

柳生 紘輝

入社以来、一貫して宅配・ケータリング業界を中心としたフードビジネスのコンサルティングを経験。現場主義をモットーとし、SEO対策やPPC広告の代行業からHP構成企画まで戦闘レベルでの豊富な経験を活かしたWEBマーケティングでの即時業績UPIに定評がある

第4講座

15:00~16:00

省人化に向けた厨房・事務業務の改善手法



株式会社 船井総合研究所  
橋田 佳奈

慶應義塾大学を卒業後、新卒で船井総研に入社。入社後は中堅大手企業向けの新規事業の構築や業務プロセス改善などのプロジェクトを経験したのち、中食・給食業界のコンサルティングに従事。自身でも飲食店を運営していた経験を活かし、現場での課題抽出から適切な対応策を瞬時に発見し、現場で即実践可能な提案へと落とし込むことを得意としている。フード領域のマーケティングはもちろん、労務環境改善や働き方改革、生産性アップへとつながる、食関連領域における業務改善ノウハウは社内でもトップクラス。



株式会社 船井総合研究所  
小林 拓人

大学卒業後、船井総研に入社。一貫して中食に携わる。販促戦略・新規顧客獲得戦略といったものからマーケティング分析のための基盤づくりまで戦略から実行まで幅広くサポート。正社員の業務負担減を目指し、何度も現場に足を運び課題の把握や正社員からP/Aへの権限移譲といった施策を実施している。近年では人材不足対応のための障害者雇用や外国人技能実習生受け入れにもサポートしており、経営者に寄り添ったコンサルティングは社内でもトップクラス。

第5講座

16:10~16:30

明日からの経営に活かして頂くために

株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント

小林 耕平

日程がどうしても  
合わない企業様へ

出張セミナー&  
個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせ下さい。

TEL.0120-958-270

平日/9:45~17:30  
担当/小林 耕平

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: 天野



0120-964-111

(24時間対応)

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/043748>

日時・会場

**大阪会場**  
**2019年5月8日(水)**  
 (株)船井総合研究所 大阪本社  
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線  
 「淀屋橋駅」  
 ◎番出口より  
 徒歩2分

**東京会場**  
**2019年5月16日(木)**  
 (株)船井総合研究所 東京本社  
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」  
 丸の内北口  
 より  
 徒歩1分

**開催時間**  
**13:00**  
**16:30**  
 受付12:30~

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 **25,000円** (税込**27,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **20,000円** (税込**21,600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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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く場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。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.5785504 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:天野 ●内容に関するお問合せ:小林

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. **S043748** 担当 **天野 宛**

**年商13億円外食企業のケータリング戦略** **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に  をお付けください。  【大阪会場】 2019年5月8日(水)  【東京会場】 2019年5月16日(木)

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	役職			
		ご連絡担当者				
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
	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たいときは、 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**

