

注目 料飲部門運営難の原因はビジネスモデルにあった!?

採用難・人手不足 **高齢化・職人依存** **収益性・生産性下落** に悩む
経営者向け

厨房人時売上を1,000円もアップさせた秘密がここに!

料飲部門生産性アップ 最新事例フォーラム

地方ビジネスホテルで生産性を一躍向上させた最新ビジネスモデルとその秘密とは—

キーワードは
「時流適応型業態開発」
「人手不足対応・省人化」
「厨房業務改善」

特別ゲスト講師

有限会社ホテル十勝屋
十勝ガーデンズホテル
取締役社長 **後藤 陽介** 氏

Model 1 人手不足対応型外販付加
高級弁当デリバリー事業

- ① 参入初年度年商4,000万円超! 営業利益20%
- ② 初期投資100万円以下で開始が可能な低リスクモデル
- ③ 新規採用は0人! 人手不足対応したビジネスフロー



Model 2 職人レスで運営可能
超省人化レストラン

- ① 60席のスペースでも職人なしだったPA3人運営可能!
- ② FLは55%以下、人件費率も驚異の20%!
- ③ 残業時間0時間を実現!?



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ホテル向け料飲強化セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S055140

FAX 0120-964-111 24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市 中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ: 天野 内容に関するお問い合わせ: 林田

料飲強化たった2年で売上153%増加、人時売上1,000円アップさせた秘密に迫る—



基幹ホテル厨房 (厨房約9坪)

料飲売上 9,400万円
厨房人時売上 3,877円

料飲売上 1億4,500万円
厨房人時売上 4,792円

十勝ガーデンズホテル (有限会社ホテル十勝屋)

十勝ガーデンズホテル料飲部門の歩み

料飲部門は好調推移

1997年のオープン以降、ホテル宴会の受注とレストラン営業(朝昼夜)を主軸に売上が徐々に増加していく。

1997年

宴会売上下落で単体赤字

10数年前から、レストラン売上は徐々に下落しはじめ、ランチ営業も撤退。ホテル宴会の需要減少や競合の出現なども相まって、料飲部門は単体赤字となってしまった。

Branch Point
2008年

外販付加で黒字化

基幹ホテル厨房内で料飲売上の新たな柱として、外販事業(高級弁当宅配)を付加。たった15坪の厨房、新規採用0人で、初年度売上3,800万円、3期目となる2019年売上は5,700万円(予測値)と好調に伸長し、料飲部門は再び単体黒字化。人時生産性も現在では4,792円まで上昇。

2016年

業務改善で生産性向上

売上付加によって一時的に労務環境が悪化したため、業務改善に着手。製造作業のマニュアル・PA化(脱・職人依存)、機器導入、事前調理導入によって職人を増やすことなく、高い人時生産性を維持。

Branch Point
2017年

Branch Point
2018年

専任PA1名のレストラン運営

札幌に出店したキャビン型ホテル内にレストランを運営。現在朝食・ランチの運営を専任PAたった1名で運営している。そのため、損益分岐点が低く、オープン後から黒字運営に。

Branch Point
2019年

人手を増やさない売上拡大

今後、基幹ホテル外販事業ではケータリングブランドを、キャビン型ホテル内レストランでは、ディナー営業の開始で更なる売上拡大(≒生産性アップ)を目論んでいる。

2020年

生産性を劇的に向上させた3つの取組み

Action 1 : 外販（弁当宅配）事業付加

たった9坪の既存厨房を活用し新規採用無しで
初年度年商3,800万円付加！人時売上1,000円アップ！

基幹ホテルの既存厨房で外販事業を付加。
「人手不足対応」×「時流適応」のビジネス
モデルで人手を増やすことなく一気に売上の
付加に成功した。3期目である2019年も着地
予想5,700万円と好調な推移をしている。



Action 2 : 厨房業務改善

労務環境改善のための効率化施策と業務のP A化で
職人の労働時間は4時間/日減少！月間休日は4日増加！

売上付加に伴う職人の労務環境悪化改善のため
に、業務のP A化（業務細分による簡易化
とマニュアル作成）、事前調理導入、厨房機
器導入などを実施した。これによって労働時
間削減、休日取得が可能になった。

品名	単位	備考
豚肉	kg	
鶏肉	kg	
牛肉	kg	
魚	kg	
野菜	kg	
卵	個	
調味料	kg	
パン	個	
デザート	個	
飲み物	個	
その他	個	

Action 3 : 専任1名のレストラン運営

たった1名の専任パート、狭小厨房でも
カフェレストランの朝食・ランチが運営可能に！

札幌エリアへのキャビン型ホテル出店に伴い、
館内にレストランをオープン。狭小厨房、少
人数でも運営できるように半調理仕入れを行
う事で、朝食や20種類以上のメニューがある
ランチ時間でも1名で運営が可能に。



一部 公開

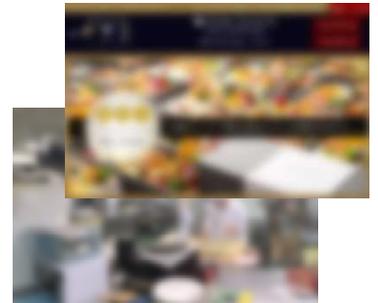
人手不足・採用難・現場の高齢化でも

生産性を上げるホテル厨房の成功事例

現在、宿泊業界は深刻な人手不足に悩まされているのが現状です。ホテル室数がここ10年で、**約13万室増加**しているのにも関わらず、**有効求人倍率3.56倍**（全業種平均2.13倍）で、少ないパイの奪い合いとなっているのが現状です。また、単年**離職率27%**と全業種でも最も高い数値であり、**60～70代の高齢労働者が約30%**を占めるなど、職場の環境にも大きな課題を抱えています。そんな中で、**生産性向上への対策は必須**となっています。

1 たったの4か月で人時売上1,045円/h増加

婚礼件数が最盛期の1/4まで減少し、売上は10億円から6億円まで下落した地方のシティホテルが、外販事業（弁当宅配事業）を開始し、初年度で4,200万円の付加を達成。併せて、厨房業務改善にも着手し、人時売上のアップに成功した。



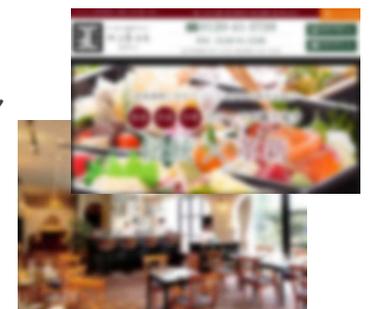
2 業態転換で職人の完全週休2日・残業時間0時間

人手不足による、職人の労務環境悪化に喘いでいた地方シティホテルが、レストランを省人化カフェに業態転換。業務のPA化に成功したことで、職人は完全週休2日を実現すると共に、厨房の残業時間は、0時間と大幅な労務環境改善に成功した。



3 売上5,000万円付加・レストラン業態転換で日販3倍

婚礼件数や宴会件数が最盛期から半減したことで、料飲部門売上が60%にまで観光地のリゾートホテルが、外販事業を付加し初年度5,000万円の付加、レストランを地元顧客向け業態に転換し、日販は転換前の3倍になり、業績のV字回復に成功。



何からやるべきか分からない！そんな方の為に

高生産性ホテル厨房を目指すための **3** ステップ

Step 1

既存事業の収益性改善や業態転換

➡ 不採算事業となっているレストラン事業の活性化や外販事業付加によって収益性を改善する。

課題

- 宴会・ブライダルの上ダウ
- 既存レストラン業態の上ダウ

Step 2

厨房の省人化・労務環境改善

➡ 売上増加で既存人員の負荷が大きくなるため、業務改善によって負荷を減らし生産性を上げる。

課題

- 長時間労働による職人の労務環境悪化
- 職人依存・高齢化による生産性低下
- 人手不足によって運営が出来ない

Step 3

既存リソースでの「食」事業多角化

➡ 製造体制を整備した上で、外販の多ブランド化や物販強化、新業態の開発などを行っていく。

解決

- 中食・物販などの事業拡大
- 地元顧客向け業態の開発・活性化

お読みいただいている皆様の厨房ではいかがでしょうか？

多くの企業様がどこかのステップのような課題を抱えながら運営をされているのではないのでしょうか。その中で、具体的に自社ではどうすればいいのか、具体的に課題を解決された企業は何をしているかが気になるころではないかと思えます。

そんなお声にお応えし、**有限会社ホテル十勝屋 取締役社長 後藤陽介氏**をゲストにお招きし、ホテル料飲強化に向けたセミナーを開催させていただきます。

既存業態の収益改善から厨房内の業務改善手法、更なる売上アップの方向性まで、事例満載でお届けいたします。日程は**3月18日@東京会場、4月7日大阪会場**です。ご興味のある方は、是非次ページ以降のセミナー案内をご覧ください。

今回のセミナーで公開する

料飲部門生産性アップのポイント

1 ホテル業界の時流と料飲部門の生産性を向上させる具体的手法



2 人時生産性アップ 脱・職人依存のための厨房業務改善の手法



3 売上不振の料飲部門をV字回復させる最新マーケティング手法



4 次の収益柱作りへ「食」事業多角化 全国各地の最新事例



このようなお悩みをお持ちの経営者様にご参加を推奨おります

- 料飲部門売上の**停滞**や**下落**が続いている
- 厨房の**職人依存体質**を**改善**したい
- 厨房の**採用難**や**人手不足**に悩んでいる
- 料飲部門の**収益性**・**生産性**が**低下**している
- 厨房や職人の**労務環境**を**改善**したい
- 地元顧客向け**業態**の**開発**をしたい

《本セミナーで学んで頂けること》

※一部掲載

◆ 有限会社ホテル十勝屋様の取組み

- ① たったの1年で料飲部門黒字化へ！外販事業を付加した理由とは？
- ② 既存人員・厨房で初年度売上3,800万円を達成した事業のヒミツ！
- ③ 3年連続120%以上の成長を続ける事業の運営方法とは？
- ④ 人時売上1,000円アップを成功させた効率化策とは？
- ⑤ 労働時間4h/日減少、休日4日/月増加に成功した業務改善策とは？
- ⑥ 専任パート1名で朝食・ランチ運営ができる“超”省人化業態とは？

◆ ホテル料飲部門の業績アップ手法

- ① 既存厨房・人員でも出来る外販事業の構築手法とは？
- ② 地元顧客も集客できる業態転換・活性化のポイントとは？
- ③ 館内外の事業や客層に合わせた最新販促手法のポイント！
- ④ 既存顧客基盤を活かすホテルがやるべきリピート対策とは？
- ⑤ 全国各地のホテルが成功を収めた中食・物販の最新事例公開！

◆ ホテル料飲部門の業務改善手法

- ① 脱・職人を実現する厨房業務のパート化手法とは？
- ② 脱・アナログを実現する厨房業務のシステム活用術とは？
- ③ 厨房労働環境を改善するクックチル・フリーズの活用手法とは？
- ④ 経費削減のための原価管理・在庫管理手法とは？
- ⑤ 厨房業務のマニュアル化・落とし込みのポイントとは？

深刻化する人手不足・採用難・高齢化・職人依存からの脱却は今しかない～
 ～ホテル厨房の生産性アップの答えが分かる1日～
料飲部門生産性アップ最新事例セミナー

東京
会場

2020年3月18日(水)

株式会社船井総合研究所 東京本社

大阪
会場

2020年4月7日(火)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

講座	内容
第1講座 13:00～14:00	今、ホテル料飲部門を強化すべき理由とは？ セミナー内容抜粋① 今、ホテル料飲強化部門が置かれている市場環境とは？ セミナー内容抜粋② ホテル料飲部門が生産性アップの為に考える事とは？ セミナー内容抜粋③ 売上を伸ばし続ける「人手不足」×「時流適応」の考え方とは？  株式会社船井総合研究所 中食グループ 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 入社後30業種以上のコンサルティングに携わった後、中食領域のコンサルティングに従事。中食事業の開発はもちろん、飲食店や惣菜店などの活性化でも数多くの実績を上げている。現在、船井総研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、フード領域のコンサルタントでは史上最速でグループマネージャー、シニア経営コンサルタントに昇進。クライアントの独自性作りと既存の概念にとらわれない最新技術やノウハウの活用による独自の業態開発をミックスさせたユニークなコンサルティング手法には定評があり、赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、数百億円を超える上場企業の戦略作りまで幅広い領域において成果を上げている。
第2講座 14:10～15:10	何故、ホテル十勝屋の料飲部門はV字回復できたのか？ セミナー内容抜粋① 既存厨房・人員で、初年度3,800万円を付加した事業の具体的運用方法 セミナー内容抜粋② 脱職人依存で人時売上1,000円増加させた厨房業務改善の手法とは？ セミナー内容抜粋③ 専任パートたった1人で運営できるカフェ業態のヒミツを公開  有限会社ホテル十勝屋（十勝ガーデンズホテル） 取締役社長 後藤 陽介 氏 2017年にホテル十勝屋に入社し、2018年1月に取締役社長に就任。以降、料飲部門強化に着手し、停滞していた料飲部門業績が3年連続昨年対比を超えるなど、V字回復を成功。また、2019年には札幌エリアへのホテル出店など意欲的に業績拡大に取り組む。
第3講座 15:20～16:10	ホテル料飲部門強化の具体的手法とは セミナー内容抜粋① 全国のホテルが取り組む厨房生産性アップの具体的な手法 セミナー内容抜粋② 自社でもすぐにPA化ができる！？職人依存を脱する方法 セミナー内容抜粋③ 今後ホテル料飲部門が取り組むべき新規事業のイロハ  株式会社船井総合研究所 外食グループ 林田 大碁 東京農業大学を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。シニアフード業界、歯科業界などのコンサルティング経験を経て、フードビジネスのコンサルティングの道を進み始める。「食」に関わるコンサルティングに強いこだわりを持ち、宿泊、小売、飲食業を中心にBtoCビジネスの企業様の中食・宅配事業参入、ホテル料飲部門の強化や活性化の2つの領域を得意としている。自分の足と経験で稼いだ現場レベルでの提案や、全国各地の事例と数字から語る戦略・戦術の提案に定評がある。

第4講座 16:10～16:30	本日のセミナーを明日からの経営に活かして頂く為に セミナー内容抜粋① 今後、ホテル料飲部門が2020年以降に向けて取り組むべきこと セミナー内容抜粋② 全国の繁盛企業が永続企業化にむけて取り組んでいることとは？ セミナー内容抜粋③ 高生産性を実現するホテル厨房のポイントを総ざらい 株式会社船井総合研究所 中食グループ 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
----------------------------	--

お申し込み方法

お電話でのお問合せ

0120-958-270 平日：9:45～17:30
 担当：林田

日程や時間がどうしても合わない！などのお声に応え、個別経営相談も実施中です！
 お気軽にご連絡ください。

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に必要事項をご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。【24時間対応】

0120-964-111 担当 天野

WEBからのお申し込み

お手持ちのスマートフォン、タブレットから右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのご入力フォームよりお申し込みくださいませ。【24時間対応】
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
[\[https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055140\]](https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055140)



日時・会場	東京会場 2020年 3月18日(水) ㈱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 <small>JR各線「東京駅」丸の内北口より徒歩1分</small>	大阪会場 2020年 4月7日(火) ㈱船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル <small>地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分</small>	開催時間 13:00 16:30 受付12:30～
受講料	一般価格 税抜 25,000円(税込 27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円(税込 22,000円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講料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料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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。		
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。 受講料は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、下記申込み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下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785301 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ 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となっております。 ※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(あまの) ●内容に関するお問合せ:林田(はやしだ)		

ご入金確認後、受講料の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ホテル向け料飲強化セミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S055140	担当: 天野宛
ご希望の会場にチェックをお付けください。 <input type="checkbox"/> 【東京会場】 2020年 3月18日(水) <input type="checkbox"/> 【大阪会場】 2020年 4月7日(火)	

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	1	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	2						
	3	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
4							

今、このお申し込み用紙に手にされている方は、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様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

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チェックをお付けください。

社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) その他各種研究(研究会)



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません □

※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、チェックを入れて当社宛にご連絡ください。

【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料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(TEL06-6232-4666)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)

