

持続的に成長できるフードビジネスをお探しの事業者の皆さま

【外食】【中食】両方に対応!

大手・競合と差別化した  
ご当地ブランドとして  
多角化経営!

# 餃子

が主軸の  
これからの時代に合う収益事業のつくり方

製造直販 外食店舗 卸売り 通販 無人



特別ゲスト講師

株式会社坂田給油所  
代表取締役 比嘉健二氏

< 本レポートと関連セミナーで学べるポイント >

- ☑1つの餃子工房を軸に地域で多角化経営するポイント
- ☑外食・中食市場を捉え、事業売上を安定化する方法
- ☑大手・競合と差別化し、地域に根ざしたブランドをつくる方法
- ☑主婦パートさん・障がい者さんも活躍する工房のポイント

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご心よりお見舞い申し上げます。

新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので

何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

餃子で事業成長し続けるための経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S095018

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は(セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名)を明記の上、ご連絡ください。

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

Webから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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

095018

# 2023年以降の経営戦略にお悩みの 事業者の皆さまに読んでいただきたい内容です!

- ☑ コロナ禍で既存事業の売上が毀損してしまい  
いまだに売上が回復していない。回復めども立っていない。
- ☑ 緊急事態宣言や、感染拡大状況が変わるたびに売上が変動し  
なかなか売上が安定化しない。
- ☑ 人手不足が深刻で、今後の運営にも不安がある。
- ☑ 原価高騰が厳しく、低原価な料理ジャンルを模索している。
- ☑ 今後も安定・持続的に成長していけるビジネスモデルがほしい。
- ☑ 流行り廃りに左右されず、対象が広いビジネスを行いたい。

その経営課題、実は!

## ご当地餃子ブランドの 多角化経営で解決できます!

餃子は昔から国民食として老若男女を問わず愛されてきた商材で、コロナ前からその市場規模は成長しています。そして2020年以降は無人店での販売や冷凍食品での販売によって、さらに身近な料理になりました。新規参入も増えた一方で安定・持続的に成長している会社にはある“共通点”があります。



株式会社船井総合研究所  
地方創生支援部 外食チーム  
リーダー 玉利信

次ページで成功事例を解説!

# 成功事例

## 沖縄ご当地ブランドを確立！ 「かめかめ島餃子」

### ポイント①



道路から餃子を包んでいるのが見える！「実演型工房」

現在は製造直販や卸での展開が中心だが、餃子工房は交通量の多いエリアに設置し、店前通行客に製造工程を見せることで、「安心安全」「地元発」「専門性の高さ」を訴求している。

### ご当地タレントを起用した 動画製作・販売促進

地元で人気のタレントを起用した焼き方説明動画などを製作し、認知拡大を図っている。またオリジナルソング製作も依頼し、地元ラジオ局でも配信するなどご当地タレントを活用した販促を実施。

### ポイント②



ご当地  
タレント  
さん

### ポイント③



### 地元企業とコラボした商品開発 SDGs配慮型の包装

地元の食材を活用した餃子の開発や地元企業とコラボしたタレ等の開発により地元発のブランディングを進めている。また、プラスチックを極力使用しない包装など、“応援されるブランド”を目指している。

徹底した地域密着戦略によって  
地元に応援されるブランドを目指す！

# 成功事例

# 餃子工房を核に多角化展開! 「餃子の浜太郎」

## ポイント①



大手競合と差別化した  
無人販売店舗を市内8店舗展開!

大型餃子製造機も導入した餃子工房を起点に無人サテライト店舗の多店舗展開に成功。大手競合も出店する中、商品ラインナップや店舗のデザイン性で差別化することで、独自のポジショニングを確立し、地元客の支持を獲得。

## 郊外ロードサイドで 餃子のレストラン業態を展開

地元のファミリー層を獲得する、餃子の食事業態を展開。さらに週末は県内外から訪れる観光客のニーズも捉える。お持ち帰り売上比率も高く、外食・中食両方で売上の柱をつくる安定した業態。

## ポイント②



## 駅前繁華街エリアで 餃子の酒場業態も展開!

飲み合う餃子をコンセプトに、他店舗にない圧倒的な餃子のバリエーションを武器に差別化した餃子酒場。さらにサイドメニューやドリンクメニュー、目的来店性の高い商品で地元客から観光客まで獲得する業態を運営。

## ポイント③



中食・外食の両面で事業展開!  
外部環境に左右されづらい安定経営

# 成功事例

## 外食1本からの事業再構築! 「盛岡ぽんぽこ餃子」

### ポイント①



有人販売店・無人販売店を  
エリア内で多店舗展開!

外食や観光需要に頼った事業構造によってコロナ禍は苦戦するも、1つの工房を軸に小売店を多店舗展開することで売上を補填。展開中の店舗を縫うように走るバス広告によって効率的な販促も実施。

### ご当地タレントを起用した 動画製作・コラボ商品の開発

地元で人気のタレントを起用した購入案内動画などを製作し、認知拡大を図っている。またコラボした商品開発(タレ)を開発することで、地域での話題性づくりや口コミ拡散効果を狙う。

### ポイント②



### 地元デパートの催事や 地域のイベントに積極出店!

催事やイベントへの出店を積極的に行うことでブランドの認知向上と、お客様が来店するのを待つ経営ではなく、攻めの小売事業展開も行っている。また、同時に自社外食店も餃子を軸にリニューアルするなど、外食への展開も行なっている。

### ポイント③



## 地域密着の多角化経営で

## 競合他社を圧倒する餃子ブランドに!

# 船井総合研究所がおすすめする 多角化経営の餃子事業の概要

＜船井総合研究所がおすすめする餃子での多角化経営＞



**多チャネル展開することで餃子事業全体の  
売上安定、持続的成長を実現!**

餃子工房を軸に、餃子というひとつの商材に特化することで専門性と生産性を上げていきつつ、事業範囲としては「外食～中食まで」、そして「BtoC～BtoB」まで網羅的に展開していくことで、外部環境の変化に大きく左右されず、安定度合いの高い餃子事業を構築していくことが可能です。

餃子は、数あるフード商材の中でも老若男女、どの顧客層にも受け入れられやすい国民食であるため、商圈や利用動機に合わせた多様な事業展開ができるのが大きな特徴です。地域で持続的に成長するフード事業を構築していくことができます。

# 船井総合研究所がおすすめる 多角化経営の餃子事業の概要

## <主要な餃子業態の事業概要>

	餃子 無人販売店	餃子酒場	餃子レストラン
出店エリア	郊外ロードサイド	駅前繁華街	郊外ロードサイド
出店条件	①商圏人口5万人以上 ②賃料10万以下	①最寄り駅乗降客数3万人以上 ②坪家賃1.5万以下	①商圏人口10万人以上 ②駐車場20台以上
ターゲット	主婦、ファミリー	若者、会社員、地元、(観光)	ファミリー、地元、(観光)
物件坪数	5~15坪	15~25坪	30~40坪
席数	-	30~50席	40~50席
運営人員	-	4~6人	5~7人
初期投資	500万前後	2,000万前後	3,000~4,000万前後
目標月商	100万	500万	700万
テイクアウト比率	100%	5%	40%
目標原価率	45%	25%	35%
目標人件費率	3%	30%	30%
標準賃料	5~10万前後	20~30万前後	25~35万前後
目標償却前営業利益率	20~30%前後	20%前後	15%前後

※船井総合研究所クライアント企業実績を基にした目標値モデル数値です。

※個別の商圏、物件によって目標値の設定は異なります。



餃子の無人販売店は**5坪**~の小さな店舗スペース、またはプレハブ小屋での展開が可能。**初期投資が低く、運営に常時人員も不要**ことから、餃子工房を軸にして、製造直売のサテライト店として多店舗展開も行ないやすい業態です。ただし同様に競合も出現しやすいため、**立地選定とブランディングが重要**です。



餃子酒場は、原価率の低い餃子とアルコールで全体の売上の**60~70%**を構成するため、原価高騰する昨今の状況下でも**原価率25%前後**で推移可能です。地元客のみならず、ご当地の餃子やサブカテゴリも品揃えすることで**観光客集客**もできるのが船井総合研究所がおすすめる餃子酒場の特徴です。



餃子レストランは、餃子を主力とした食事業態です。特に、**お持ち帰り窓口**も専用で設けることで**テイクアウト売上比率を40%**ほどにまで高めることが可能で、それによって外食需要が制限されるような外部環境下でも外食一本に頼っていないため、売上を安定化しやすい業態を構築可能です。

# 「ズバリお答えします!」よくある質問

Q.1 いまから餃子をはじめるのは、もう遅いのでは?  
無人販売店舗はもうキツイのでは?

A.1 もちろん、ただ餃子事業をはじめるだけで売上が獲得できたような時代ではなくなっています。競合他社も増えています。一方で、**地域密着戦略**を取り、さらに餃子事業の中でも**幅広い販売チャネル**を持っている会社の売上は他社より好調な傾向です。餃子市場は次のステージに入っています。

Q.2 いきなり多方面への展開は難しいのでしょうか?

A.2 重要なのは、**自社の強みや商圈の状況に合わせた事業展開プランの構築**です。船井総合研究所では、餃子事業を数多く開発・活性化してきた全国の事例を基に、貴社に合った展開をアドバイスできる体制が整っています。セミナーにご参加の企業は無料経営相談もご利用いただけます。

Q.3 うちみたいな、地方郊外でも成り立つのでしょうか?

A.3 地方郊外こそ、チャンスが広がっています。国民食である**餃子は老若男女関係なく召し上がります**し、さらに地方郊外のほうが**競合環境も良い中でご当地ブランドを構築しやすく、事業展開も行ないやすい**傾向があります。地方に拠点をお持ちの会社の経営者にこそ、2023年以降の会社成長のための一手としていただきやすい事業です。

Q.4 餃子事業ははじめてですが、大丈夫ですか?

A.4 餃子のレシピ開発や食材の仕入れ、事業規模や会社ごとの状況に合わせた製造機械の選定・紹介も可能です。餃子事業の立ち上げから事業展開までトータルサポートが可能です。

# 餃子事業について徹底解説する セミナー開催のお知らせ

## 餃子で事業成長し続けるための経営戦略セミナー

講座	内容	講師
第1講座	餃子で持続的に成長し続けるための経営ポイント	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食チーム リーダー <b>玉利 信</b>
第2講座	大手と差別化された餃子ブランドの作り方	株式会社坂田給油所 代表取締役 <b>比嘉 健二 氏</b>
第3講座	餃子事業の展開方法	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食チーム リーダー <b>玉利 信</b>
第4講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー <b>石本 泰崇</b>

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催要項

お問合せNo.S100513

日時

2023年2月24日(金) お申込み期限：2月20日(月)  
13:00～15:30 (受付時間12:30～13:00)



諸事情により、やむを得ず会場を変更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せ。最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことをご注意ください。  
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かねますので、ご了承ください。  
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

場所

株式会社船井総合研究所 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2 1階

アクセス

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分  
丸の内線東京駅、または東西線大手町駅  
からも直結しております。

ご参加料金

一般価格 税抜20,000円 (税込22,000円) / 1名様 会員価格 税抜16,000円 (税込17,600円) / 1名様

¥

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。●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みに適用となります。

お申込方法

右の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。



または、船井総研ホームページ ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、  
右上検索窓にお問い合わせNo.095018を入力、検索ください。



お申込みはこちらからお願いたします。

お問合せ  
お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

内容に関するお問合せ / 玉利 お申込みに関するお問合せ / 佐野

TEL : 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。