

年商1億円営業利益3,000万円を目指す!「生そば専門店」新規立ち上げセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	FL45%営業利益30%も可能な生そば専門店の魅力とは 「息が長い業態」と言われるほど根強いニーズがあり、かつ近年その市場規模を伸ばしているそば専門店。コロナ禍を経て変化する外食ニーズを捉え、人手不足・原価高騰にも対応できる業態として、船井総合研究所が「いま」おすすめする生そば専門店のポイントや、そば市場のニーズ、差別化ポイント、「脱」職人経営、人手不足・原価高騰への対応方法など、全国の事例も交えながら解説します。 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 石本 泰崇
第2講座 ゲスト講師	【ゲスト講座】年商1億円超えの行列ができる生そば専門店とは 閑散とした横浜平沼地区でたった36席で年商1億円超えの繁盛店になった平沼田中屋。出前9割のそば屋を現在の平沼田中屋である店舗ビジネスに転換。不利な立地のため、当初は集客に苦戦したが、名物商品の開発、ワンランク上の接客、最新厨房機器導入による味ブレの発生しない高品質なそばの提供、物販を行うことで繁盛店にさせることに成功。さらに2018年には2号店の出店を行い、本店での経験を生かし繁盛店化に成功した鈴木社長にその成功の秘訣を講演いただきます。 有限会社田中屋そば店 代表取締役 鈴木 弘文氏
第3講座	繁盛生そば専門店の作り方 参入にあたり、生そば専門店の立地条件は？職人不要？オペレーションは？採用のしやすさは？など不安に思うことがあるかと思います。そんな疑問を全て事例をもとに対策も踏まえて飲食業界で20年以上のキャリアをもつマーケティングコンサルタントの山崎が長きにわたって培ってきた経験と事例をもとに明朗にお答えします。また生そば専門店開業にあたり押さえるべき、業態設計のポイント、商品戦略、モデルPL、投資シミュレーションなど具体的な情報もあますことなく徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マーケティングコンサルタント 山崎 滝也
第4講座	生そば専門店によって実現できること セミナーを聞いて、「良い話を聞けてよかった」で終わらせないために、今すべきことをお伝えします。 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 石本 泰崇

開催要項

東京会場

2023年10月10日(火)

申込み期日 10月5日(木)
12:30~16:30
(受付 12:00~)

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21階
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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かねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/一名様

●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も適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104117>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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

船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

飲食店経営者必見!
そば専門店新規参入レポート

無料ダウンロード

また、無料相談の
お問い合わせは **0120-958-270** にお電話ください
担当:石本 (平日9:45~17:30)



小商圈でも成立する船井モデル
健康志向の高まり、シルバー層の人気の
市場規模拡大!

年商1億円 営業利益3,000万円を達成させる

生そば専門店の作り方

名物商品で
月間1,500食売れる!

年600万円売れる
テイクアウト!

製麺・調理も!
全自動でこなす!
最新厨房!



初期投資 **500** 万円から可能

特別
ゲスト

有限会社田中屋そば店
代表取締役
鈴木 弘文氏

東京会場 2023年10月10日(火) 12:30~16:30
(受付 12:00~)

主催 **Funai Soken** 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 〒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1億円!「生そば専門店」新規参入セミナー 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
お問い合わせNo. S104117
※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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)> 104117

人通りの少ない立地で、出前9割のお店が**生そば専門店**に
転換して**36坪36席 年商1億円超え**をした秘密大公開!

これを読めば**生そば専門店1億円のポイント**がわかる!
平沼田中屋の**成功ポイント大公開!**

月坪売上高**30万円超え**の本店!2号店も出店!



平沼田中屋の**“ココが凄い”**特集 特別に**3つ**ほどご紹介いたします

ココが凄い 名物商品きざみ鴨せいるを開発し、月間1,500食販売!

- ☐ そばカテゴリ構成比のうち、70%以上を獲得!
- ☐ 名物商品開発により、遠方からの目的来店客の獲得に成功
- ☐ ハイイメージな鴨肉を刻むことで安価に提供し大人気商品に!



ココが凄い ギフト需要・お土産需要獲得で年間600万円超!の物販売上

- ☐ そばは贈答用・ギフトとしての需要が高い!
- ☐ リピート率90%以上の安定した物販売上!
- ☐ 物販のため店舗オペレーションがくずれない!



ココが凄い 最新厨房機器の活用で、パートアルバイト主体で生そばの提供を実現!

- ☐ 職人いらずでPA主体で高品質の生そばの提供が可能に!
- ☐ 自家製粉で注文後に打ち立て・茹でたてのそばの提供が可能に!
- ☐ 未経験者でも30分あればだれでも覚えられる簡単調理!



さらにスペシャルコンテンツ

読めば生そば専門店1億円のポイントがわかる!平沼田中屋の成功ポイント大公開!



今回のスペシャルレポートでは

- ① 名物商品開発のポイント
- ② 店舗づくりのポイント
- ③ 最新厨房機器の活用
- ④ 接客サービスで大事にしていること
- ⑤ 物販事業のポイント

上記5つの内容をご紹介させていただきます。
改めて平沼田中屋では

<36坪36席で年商1億円超え>

の素晴らしい実績を出されております。
その手段として、**全国の繁盛店調査から生まれた名物商品開発、物販事業への参入、高品質なそばを提供するための厨房DX**にも取り組んでおりますので、本レポートで一部ご紹介させていただきます。

① 名物商品開発のポイント

平沼田中屋では、立地が悪いため、わざわざ来店してもらうこと、また目と鼻の先にある行列店と差別化するために名物商品をつくった結果、現在の集客に至っています。

ポイントは、他店がやっていないメニューを開発するという考えが根底にあり、そして、他店が真似できないレベルまで商品を磨き上げることです。

器にもこだわり、オーダーメイドしていますが、名物のきざみ鴨せいろは、月間1,500食の注文があり、そばメニューの70%以上の売上を獲得しています。



② 店舗づくりのポイント

店頭は何屋かが一目でわかりことが重要です。特に新規集客には、絶対条件となります。また、店内は、自家製粉のための石臼引きの機械が客席から見えるように設置することで、『こだわり感』や『高品質感』を訴求しています。席は、立地的に幅広い客層のため、利用動機に合わせて、一人席、少人数テーブル席、団体席と3シーンで設計しています。ランチ客から親子三代で来店できるような店舗づくりが人気のひとつでもあります。



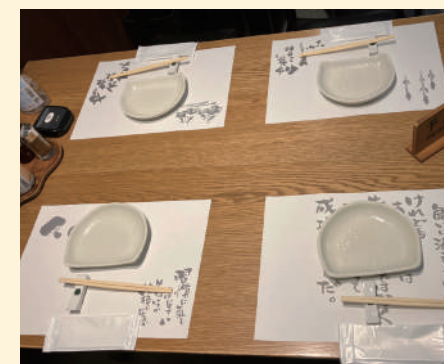
③ 最新厨房機器の活用

現在、最新の製麺システムを導入しています。一番の理由は、高品質な自家製麺が簡単にできることです。パート・アルバイトでも、未経験者でも30分あれば誰でも覚えられ、誰が調理しても同じ品質で標準化できます。そのため、職人いらずで、省人化できることで、採用や人件費を抑えることが可能になっています。



④ 接客サービスで大事にしていること

平沼田中屋の経営理念は、『お店は、お客様に愛され、お客様に育ってもらうこと』と代々受け継がれています。接客のルールとして、『料理は丁寧にテーブルに置く』、『配膳も両手で下げる』など基本的なことを徹底しています。メニュー表に無くても、材料があればお作りすることもおもてなしの一つだと考えています。



⑤ 物販事業のポイント

生そば専門店は、贈答品、ギフトとの相性がとても良く、名物商品のきざみ鴨せいろは、レジ横の物販スペースでの販売、地元百貨店、高級ホテルでの販売で年間600万円と安定した物販売上になっています。また、最近では通販でもご購入いただいています。



船井流生そば専門店の魅力とは!?

船井総合研究所がおすすめする
船井流生そば専門店とは…!?



👉 **「付加価値の高い生そばを
機械打ちで提供する生そば専門店」**です。

☆船井流生そば専門店7つの魅力

- 1 生そばの標準原価100円以下! 標準総原価率は20~25%程度
- 2 バイト主体で人件費率は25%以下! 最新省人化モデル!
- 3 名物そば商品開発により差別化だけでなく、観光客集客も可能!
- 4 そば・うどん市場は直近成長中! 9464億円の巨大市場!
- 5 全国どこでも息が長い業態で営業利益30%のため安定した業態!
- 6 贈答品、ギフトとの相性がよく、物販売上も見込める!
- 7 異業種からも最新製麺システム活用で500万円~立ち上げ可能!

モデル別投資額シミュレーション

郊外モデル(40坪~)

売上: 年商1億円~
投資: 3,000万円~

住宅街モデル(20坪前後)

売上: 年商4,000万円~
投資: 2,000万円~

駅前モデル(10坪前後)

売上: 年商2,400万円~
投資: 1,000万円~

既存業態への付加モデル

売上: 年商2,000万円~
投資: 500万円~

当日のセミナーでは平沼田中屋の**具体的な成功事例**を
もとにした**実践ノウハウ**をお伝えします!

- 01) そば市場の実態とこれから
- 02) 生そばを主体とした業態の強みと弱みとは?
- 03) 外食ビジネス事業者が今後歩むべき成長戦略とは?
- 04) 現在の外食ビジネス事業者が解決すべき課題とは?
- 05) 徹底分析! 伸びている企業はなぜ伸びているのか?
- 06) 人件費高騰に対応して、対策していくべきこと
- 07) お客様満足度と低原価率を両立するやりかた
- 08) 価値をつくり、それをお客様に伝えることで割引に頼らない経営を目指そう!
- 09) 景気に左右されずに安定して集客するためには!
- 10) 夜集客を最大化するための商品と販促とは!
- 11) 閑散期でも安定集客できる体制を整えるには?
- 12) 職人の退職・採用難に左右されない店舗経営を実現するためには?
- 13) アルバイト採用に困らないお店に共通する特徴とは?
- 14) 若者・女性も入りやすい生そば業態とは?
- 15) 2等立地でも集客するためにブランド戦略とマーケティング
- 16) 新規客を獲得し、ファンをつくる最新デジタルマーケティング
- 17) 人口の少ない地方商圏でも業績アップするための戦略
- 18) 商圏特性に合わせた生そば専門店業態開発のポイント
- 19) 最新ツールを活用した立地分析と生そば専門店物件選びのポイント
- 20) 収益性と売上を最大化する生そば専門店の適正席数と規模
- 21) 流行り廃りに左右されない生そば専門店のブランドづくりのポイント
- 22) 目的来店性を高める生そば専門店の名物商品づくりのポイント
- 23) 集客と収益性を高める生そば専門店の商品構成づくりのポイント
- 24) 魅力が伝わり顧客満足度を高めるメニューレイアウトのポイント
- 25) 多利用動機を獲得できる店内レイアウトづくりのポイント
- 26) 接客力を高めるための従業員教育体制づくりのポイントとマニュアルづくり
- 27) 生そば専門店の標準PLと具体的な運営体制
- 28) 生そば専門店の投資シミュレーション
- 29) 生そば専門店参入で活用できる補助金・助成金
- 30) 船井総合研究所の外食部門責任者が語る外食業界で持続的に成長する方法

上記はもちろんのこと、生そば専門店に参入するうえで
経営者が注力すべきことなどを知り、自社発展のきっかけを
つかむ有意義なお時間をご提供いたします。