

ステーキ重
牛ひつまぶしなど

ご当地和牛専門店ビジネスモデル

観光地では、強い名物商品を軸とした絞り込まれた商品ラインナップ専門店化することで、少ない店舗面積でも高い年商と利益率、外食特有のオペレーション負担を軽くし、効率の良い運営を追求するビジネスモデルを構築することができます。外部の食材供給会社や製造委託先を上手に活用しながら、アルバイトスタッフ中心に運営していく体制を構築していくことが可能です。

標準モデルPL		
月商	¥5,500,000	
原価	¥2,090,000	38.0%
人件費	¥1,200,000	21.8%
賃料	¥400,000	7.3%
販促	¥200,000	3.6%
水光熱	¥320,000	5.8%
その他	¥500,000	9.1%
営業利益	¥790,000	14.4%

急増する観光需要を今スグ掴む!最短4ヵ月で店舗立ち上げ可能				
	1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月
商圏調査	→			OPEN
コンセプト設計	→			
店舗設計		→	→	
デザイン		→	→	
商品開発		→	→	
着工			→	
販促			→	

【インバウンド・観光ビジネス】外食業 新業態公開セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	今、最も伸びているインバウンド・観光需要対応の外食業態とは? ・なぜ、観光市場がいいのか?市場データから読み解く観光外食業界動向といま観光客に求められる外食業態とは? ・観光客が集まる立地特性や、ビジネスチャンスが高いエリアの特徴 ・インバウンドが集まる観光外食業態とは? ・競争優位を創り、他社と差別化を図るための、独自固有の強みの発揮方法 ・本日のセミナーで学んでいただきたいこと 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ リーダー 玉利 信
特別 ゲスト 講座 第2講座	インバウンド集客に成功し、38席で売上1800万円!圧倒的にインバウンドに支持される業態開発のポイントとは? 年商30億円の吉祥吉グループを率いる業態開発・出店・商品戦略とは? ・観光立地の肉業態専門店を成功させるための業態開発・出店・商品戦略とは? ・観光立地でスピード出店、ドミナント展開ができていくポイント ・職人スタッフがいなくても運営できる体制を構築していくためのポイント ・インバウンド層を獲得する、集客方法とは? ・観光需要をさらに獲得していく!今後の事業展望 株式会社吉祥 代表取締役 赤木 清美 氏 ※当講座は事前収録のビデオ講演です。
第3講座	新規参入でインバウンド・観光需要×フードビジネスを成功させている事例大公開 ・インバウンド・観光需要と成功事例から分析する商品開発のポイント ・インバウンド客・観光客向け外食専門店の価格戦略 ・属人的にならずに運営効率の高い店舗にするためのオペレーションや店舗づくりのポイント ・TVや雑誌、ネットで話題を生み出す!メディア活用戦略成功事例をご紹介します 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 大橋 隆人 大学卒業後、船井総合研究所に新卒入社。飲食企業を実家に持つ。全国の居酒屋業態、焼肉業態、和食業態などを中心にコンサルティングを実施。事例主軸で全国の飲食店を行脚しており、新規出店、既存店活性化のコンサルティングに携わっている。既存店リニューアル、新規出店のサポート、Google広告やSNS活用などのWeb販促など現場に寄り添うサポートをおこなっている。
第4講座	インバウンド・観光需要×フードビジネスを成功させるために 経営者が押さえておくべきこと 今後の外食業が中長期的に成長するため、企業を永续するために必要な経営の考え方や、新規事業として持続的成長市場である観光外食マーケットで成功するための経営者の意思決定のしかたについてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本 泰崇 十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案を得意とする。現場と経営者の双方の意見を融合させての改善提案や業績向上プラン、即時経費削減プランを具現する。最近では特に人事評価制度導入により、人を育て、業績アップを実現させるスキームの導入から運用までの依頼が多い。

開催要項

東京会場

2024年3月13日(水)

【お申込み期限】
3月9日(土)

13:00~16:00
(受付12:30~)

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かねますので、ご了承ください。

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 17,600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適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください

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

【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/111092>

【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。



新規ビジネスをお考えの 事業主の皆さま

インバウンド 観光需要で急伸! ご当地和牛専門店 ステーキ& ステーキ重で年商1億

ビジネスモデル公開セミナー

- ✓ インバウンドに大人気!「ステーキ重専門店」で
年商1億円、インバウンド比率80%
- ✓ 観光地向け高単価メニューの開発と
観光地集客方法
- ✓ 急成長の観光地ビジネスで今、
おすすめの高収益ビジネスと繁盛店事例
- ✓ 観光地ビジネスにおける立地選定、
商品戦略、集客方法異業種からも参入可能!

神戸&浅草で
観光客向け
肉業態を展開

初期投資から業務オペレーションまで、これを聞けば、
今、船井総合研究所がおすすめのビジネスモデルの全体像がわかる!

株式会社吉祥
代表取締役
赤木 清美 氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

【インバウンド・観光ビジネス】外食業 新業態公開セミナー

お問い合わせNo.S111092

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

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 ※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。 111092

成長マーケットのインバウンドにも強いビジネスモデル大公開!

単店**1億円**、営業利益**30%**の観光立地業態成功事例&ビジネスモデル公開セミナー

神戸&浅草で**肉業態**を多店舗展開

わずか**20坪38席** 月商**1億円** 客単価**5,402円**



- 初期投資額.....**1,000万円**
- 原価率.....**28%**
- 人件費率.....**20%**
- 償却後営業利益率.....**33%**

職人不要! 飲食経験ゼロでも2週間ほどの研修でステーキが焼ける! 現場を任せられる!

商品事例

神戸牛ステーキ重【全列】

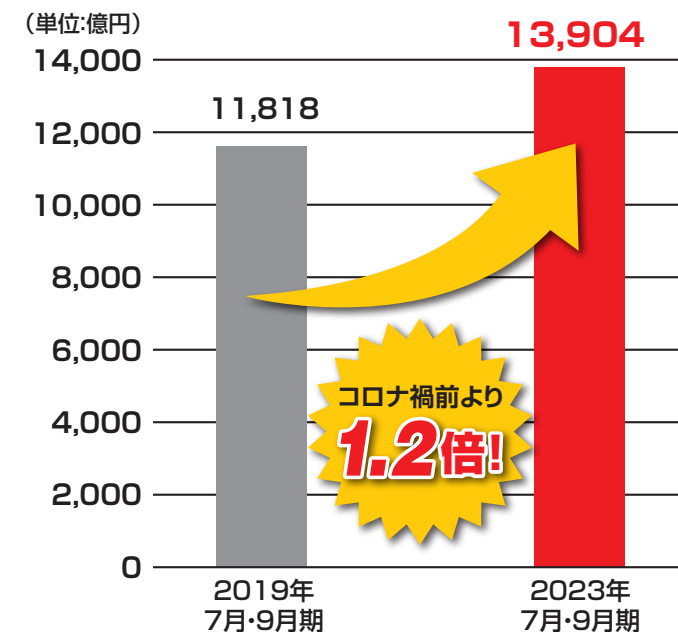
『柔らかなめ』 極上赤身	¥5,900
Red meat(tender)	税込 ¥6,490
『旨味と甘みのバランスを堪能』 別格希少部位	¥7,200
Premium meat	税込 ¥7,920
『甘さ・香り・柔らかさの三重奏』 サーロイン	¥12,800
Premium Sirloin	税込 ¥14,080

圧倒的
「非・属人化」
業態

浅草だから、成立してるんじゃない? **他エリアでも成立するご当地和牛業態事例**
そんなことはありません!

岐阜県下呂エリア	北陸エリア
名物商品開発で観光客にも人気! ご当地和牛 飛騨牛 牛かつ・ステーキで	居抜き活用で初期投資500万! ご当地和牛 牛ひつまぶしで
座数 68席	座数 25席
年商 9,000万円	年商 600万円
客単価 2,800円	客単価 3,500円

訪日外国人観光客消費額



【国土交通省 観光庁 訪日外国人消費動向調査2023年7-9月期】より船井総研作成

拡大するインバウンド市場

インバウンドの消費額は
コロナ禍前から1.2倍拡大!

なぜ需要が高まっているのか?

コロナ禍前から観光地として
人気だったことに加え、近年の和食人気の高まり、
円安が追い風となり、需要が拡大!

今後も拡大するマーケット

コロナ禍前から観光地として
人気だったことに加え、近年の和食人気の高まり、
円安が追い風となり、需要が拡大!

インバウンド・観光地肉業態の魅力

飲食業界の課題

原価高騰

物流コスト高騰

日常消費意欲低減

人材不足

人件費高騰

インバウンド観光地 肉業態なら!

1 希少性のあるご当地和牛だから!
高単価・高粗利商品が売れる!
だから原価、人件費などのコスト高騰にも対応!

2 焼くだけ・揚げるだけの簡単調理だから!
職人不要!
少ない人員で営業可能!

3 ご当地和牛に絞った商品構成にすることで!
複雑な厨房設備不要!
低投資、小規模物件で出店可能!