

観光地、地方都市向け 高収益型「生そば専門店」の作り方

講座	セミナー内容	
第1講座	<p>成長マーケットの観光立地で、今、外食ビジネスに参入すべき理由</p> <p>今後さらに拡大が見込まれる観光地ビジネス。外食企業が観光地に出店し、また時流をふまえた業態に転換することで、大きな収益を上げられている企業が続出しています。観光客にうける業態とは何か?どのようにすれば高単価・高収益な業態ができるのか?今、観光立地で外食ビジネスに参入すべき理由を具体的な成功事例をもとに解説いたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 観光外食グループ 大橋 隆人</p>	
特別ゲスト講座 第2講座	<p>競合ひしめく観光地で地域一番店の作り方とは!</p> <p>草津温泉で行列のできるそば店。2階は和牛を専門としたレストランも経営。2008年リニューアルをきっかけに、草津では横並びの目立たないそば店から地域一番店に。3代目店主が地元を中心としたそば粉、和牛など厳選食材を選び店内の石臼で丁寧に蕎麦の実を挽いた“挽き立て・打立て・茹でたて”をお客様にご提供することで、15坪30席で年商1億円にまで成長させた。さざみ鴨せいろは、月に1400食を売る名物商品で、お土産や通販など多チャネル販売にも取り組んでいる。観光外食市場での戦い方についてご講演いただきます。</p> <p>有限会社三国家 代表取締役 濱口 昌伸 氏</p>	
第3講座	<p>観光地型、地方型高収益生そば専門店の作り方とは!</p> <p>「観光地型、地方型生そば専門店の活性化、新規参入」の成功のポイントを解説します。観光需要を最大限獲得するための高単価商品の作り方・売り方、そして競合店舗との差別化の方法、インバウンド需要の獲得方法、船井総合研究所のおすすめする観光立地外食業態のビジネスモデルの初期投資、投資回収モデルを解説いたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 観光外食グループ マーケティングコンサルタント 山崎 滝也</p>	
第4講座	<p>観光立地で外食事業を成功させるために経営者が押さえておくべきこと</p> <p>今後の外食業が中長期的に成長するため、企業を永続するために、新規ビジネスに取り組む必要性と、観光地外食ビジネスをスピーディーに導入するためのステップを解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品観光グループ マネージャー 石本 泰崇</p>	

異業種からでも **【セミナー参加者限定】業績アップ支援大公開!**
船井総合研究所ならではの、安心の伴走プラン

生そば専門店に参入できる **これで活性化できる!**

- ①市場調査・競合調査・収支・事業計画書策定
- ②外装・商品・仕入れ先紹介・研修先紹介
- ③フェア商品提案・年間販促計画策定、固定客化施策提案



開催日時 **東京会場 2024年6月18日(火)**
14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

お申込み期日 **銀行振込み:開催日6日前まで** **クレジットカード:開催日4日前まで** ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 **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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー-35階
 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113725>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索窓に「113725」をご入力し検索ください。



E-mail [E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。
 ※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。

地方都市向け 観光地向け

普通のそば屋が
一拠点多ブランド化展開で
売上200%超!!

これまでのそば屋では
生き残れない
時代が来る!

生そば専門店 業績アップ成功事例セミナー

手法1 既存店活性化 名物商品開発とSNS活用、 省人化がポイント!	手法2 新業態付加 そばと親和性のある 業態の付加!	手法3 物販・通販付加 お土産、ギフトの強化!	手法4 人材確保 簡易オペレーションによる 外国人の雇用!
			

下記に該当する方は中面をご覧ください

- 年々、既存の店舗の客数、売上が減少している方
- 物価高で食材原価が高騰し、利益が減少している方
- 既存のそば業態に新業態を付加し、業績アップを考えている方
- 世代交代で魅力あるそば業態にアップデートを考えている方
- 少子高齢化の時流に対応した「生そば専門店」のビジネスに興味のある方
- 異業種から第二の事業として、新規ビジネスで事業拡大したいと考えている方

たった15坪の
生そば専門店の2階に
ステキ業態を付加して、
月商1,440万円を達成!!
 有限会社三国家
代表取締役 **濱口 昌伸 氏**

東京会場 2024年6月18日(火) 14:30~17:30 (受付14:00~)

主催  サステナグロースカンパニーをもっと。 **観光地、地方都市向け 高収益型「生そば専門店」の作り方** お問い合わせNo.S113725
 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

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。 **113725**

生そば専門店の“時代を生き残る”解決策はズバリこれ!

集客、新商品開発、省人化、デジタル化、パートアルバイト採用・教育、値上げの仕方…がわからない!

よくある 悩み

- ❑ 新規のお客様の集客が出来ずに、売上・客数が年々減少している
- ❑ 材料費、光熱費が高騰しているものの客単価を上げられずに、利益が減少している
- ❑ 属人的な作業が多く、職人がいないと営業することができない
- ❑ スタッフの高齢化で、あらたな採用が出来ていない
- ❑ 後継者不足で今後の経営に不安がある

解決の ポイント

- ❑ 遠方からも来店してもらえる名物商品の開発
- ❑ 高利益商品、高利益業態の付加
- ❑ 最新製麺システムを導入し、“脱職人”モデルへの転換
- ❑ 令和型の新しい採用計画と育成プログラムの導入
- ❑ お店を継承したくなるような経営計画と利益計画

一拠点多ブランド化への取り組みがポイント!! 「生そば専門店」×「新業態付加」×「物販・通販」

草津で一番目立たなかったそば屋が大行列に!!

- 15坪のそば店で**月商925万円!**
- そばと親和性のあるステーキ業態を付加し、**売上206%**を達成!
- **5割以上**のお客様が遠方から**名物商品**を目当てに**大行列!**
- **最新機器導入**で、職人レスで**人件費18%**を実現!
- 地方都市にも関わらず**外国人雇用**で店舗営業!



Point
01

単価を上げて客数が落ちない!

客単価アップ商品構築

客数が落ちない単価の上げ方で原価率30%以下に抑えることがポイント!

客単価アップのポイント①

現状の原価を細かく分析する
原理原価表

まずは、現状を把握するための「原理原価表」を整備し、何の商品の売価、原価を調整すればよいかを見極めましょう!

客単価アップのポイント②

名物商品開発

客数、客単価をアップするためには、名物商品が必要です。わざわざ来店してもらえるような、他店にない独自商品を開発しましょう。

Point
02

簡易オペレーションで人材確保!

人手不足解消

地方都市は、採用難で、満足いく営業ができていません。時代に合った人材確保をしていきましょう!

人材不足解消のポイント①

職人レス

属人的な作業が多く、ベテランの職人やオーナーなしでは営業ができないのが現状です。“脱職人”を目指してパートアルバイト主体で営業可能な仕組みに変えていきましょう。

人材不足解消のポイント②

外国人の雇用

地域によっては、学生、主婦のパートアルバイトを採用することも困難です。そば店は専門店のため、オペレーションを簡易することで外国人スタッフの雇用や教育も可能になります。

Point
03

高収益型そば業態に転換する!

新・そば業態開発

しっかり利益を残すには、「高収益型業態」に変化させることが持続経営のポイント!

新・そば業態開発のポイント①

オペレーションの効率化

最新の製麺システムを導入することで、“脱職人化”。パートアルバイト主体で運営ができる簡単オペレーションのため、少人数での営業が可能になります。

新・そば業態開発のポイント②

業態付加と物販の強化

そば店と親和性のある新業態を付加することで、売上、利益、客数アップが見込めます。また、物販・通販を強化することで更なる売上も期待できます。