

外食業界向け フランチャイズビジネスセミナー

1日限り開催!
来場型セミナー

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

フランチャイズ展開こそが 有力外食企業の次の一手!

3年で年商20億円 を達成する成長戦略

国内でFC69店舗、海外で直営11店舗を展開す

喜多方³坂内⁷ラーメン

ゲスト講師

株式会社麺食
代表取締役社長
中原 誠 氏

開業後3年以内に70%が廃業するラーメン業態で、
FC加盟店は**20年以上**店舗運営を継続!その業態
の強さの秘訣、そして売上30億を突破した麺食
の**FC戦略**を語る。

開催日時

2025年**07/24**(木) 10:00~12:00(受付開始: 開始30分前
~)

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

主催

地域No.1から全国へ! 3年で年商20億円を達成する成長戦略

お問い合わせNo.: S130380



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

130380

年商20億外食企業 = 日本の上位0.4%!!

売上規模	企業等数	割合
1億円未満	335604	96.75%
1～3億円未満	7,393	2.13%
3～10億円未満	2,597	0.75%
10～100億円未満	1,165	0.34%
100億円以上	108	0.03%
合計	346,867	100.00%

1～10億未満の
外食事業者様は
約3%

20億の壁

出典：令和3年経済センサス-活動調査（2020年データ）に基づき推計

外食企業が20億の壁を突破すべき理由

①スケールメリットを活かしたコスト削減の実現

売上規模の拡大は、食材や資材の大量購入による価格交渉力を高めます。これにより原価率を低減し、原材料費などの高騰に対抗できます。セントラルキッチンでの一括加工や物流網の最適化など、事業規模が大きいからこそ実現できるコスト削減策も可能になります。

②魅力的な労働条件提示による人材獲得競争の優位性

売上20億円を超える企業は社会的信用度が向上し、求職者にとって魅力的な「安定して働ける成長企業」と映ります。これにより、給与水準の向上や福利厚生充実など、より良い労働条件を提示できます。結果として、優秀な人材の獲得と定着に繋がり、組織全体の活性化が期待できます。

③物件取得交渉における優位性の確立

売上20億円規模の企業は、財務的な安定性からデベロッパーや家主からの信頼が高まります。これにより、一般には公開されない優良物件の情報が得やすくなったり、有利な条件で契約交渉を進められたりします。戦略的な出店や多店舗展開を加速させる上で、強力な武器となります。

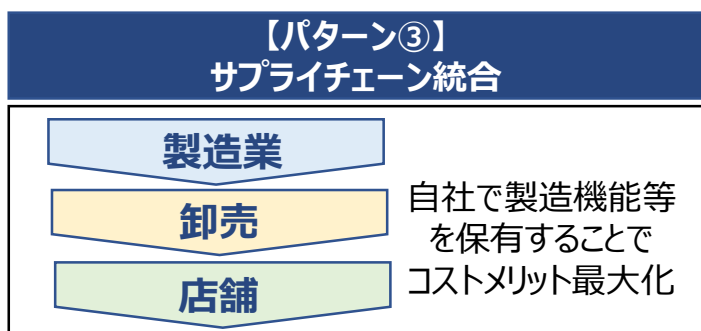
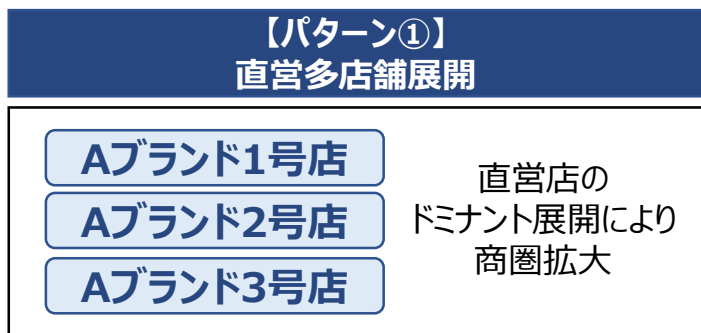
④商品・サービス・ブランドへの戦略的投資が可能に

安定した収益基盤が確立されると、商品開発、サービス向上、ブランド価値向上のための戦略的な投資が可能になります。専門チームによるリサーチに基づく新メニュー開発や高度な研修プログラムの導入などが実現できます。これにより、長期的な顧客ロイヤリティを醸成し、持続的な成長を目指せます。

20億企業化に向けたロードマップを描き
外食企業として盤石なビジネスモデルを確立しよう

3年で年商20億達成に向けた4つの戦略

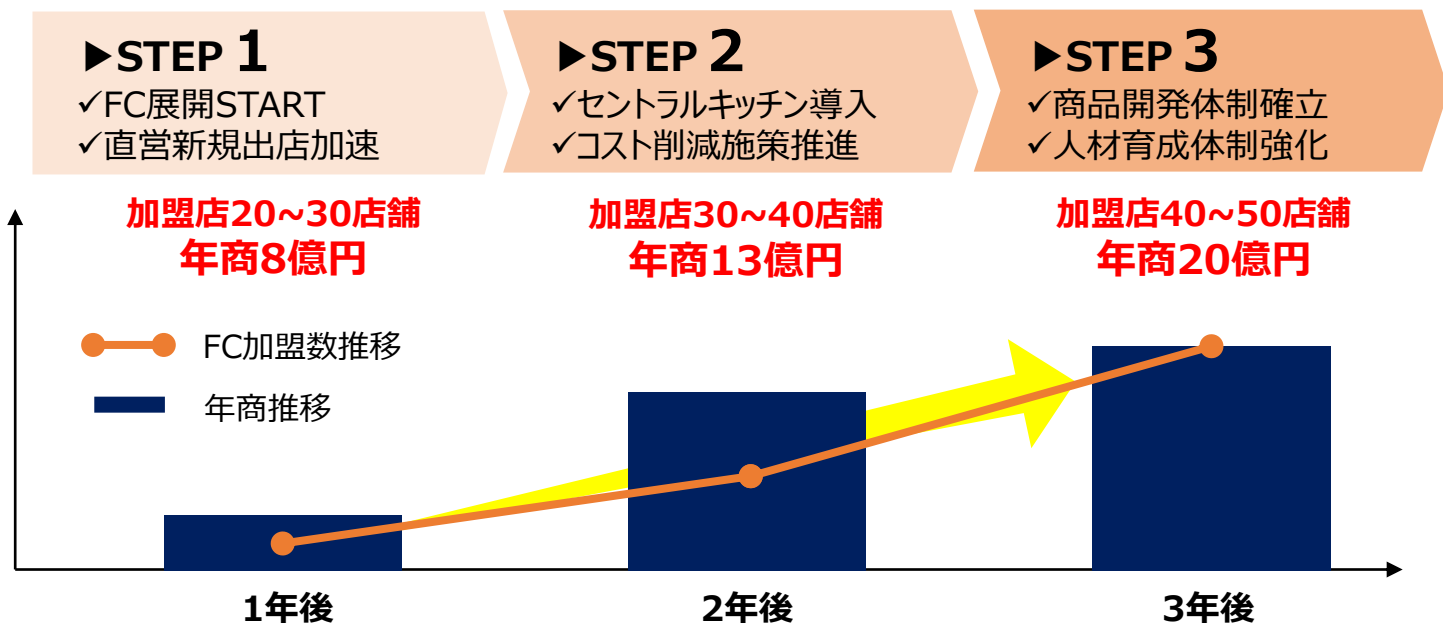
船井総合研究所では、外食企業の成長戦略を4つのパターンに分類され则认为しています。中でも**FC展開による事業拡大**は、「**他人資本**」を活用し、少ない投資で、**高い利益率**が見込める戦略です。他社でも再現可能かつ高い収益性を維持できる業態に磨きこむことができればFC展開で20億を達成できる可能性が十分にあります。



20億達成
シナリオ

“年商5億外食企業”の 3年で年商20億を達成する成長ストーリー

FC展開の成功のカギは“**時流適応した業態にアップデートをし続けること**”です。FC展開後、直営展開も並行し業態の磨きこみを継続的にを行いながら、セントラルキッチン導入でコストメリットを効かせていくことで、盤石な事業体制を確立します。さらに商品開発や人材教育体制等、本部として加盟店提供できる価値を磨き続けることが重要です。本部の経営指導によって加盟店の収益性が高まることで本部のリターン（ロイヤリティ）も最大化され、加盟店・本部両社がWINWINのビジネスモデルとなります。





株式会社麺食 代表取締役社長 中原 誠 氏

埼玉県出身。3人兄弟の長男。都立大学卒業後、第一勧業銀行(現みずほ銀行)に入社。起業を志し、28歳で退職。飲食のノウハウを修得するため、「ベンチャー・リンク」に転職。2年後、現場体験を求め、「グローバルダイニング」へ。3年間、勤めたのち、父、明氏が経営する株式会社「麺食」に入社。2012年6月代表取締役社長に就任する。

ー喜多方ラーメン坂内の創業からの歩み・歴史について教えてください。

福島県喜多方市にある喜多方ラーメンの名店「坂内食堂」をルーツとし、1987年に前身の店舗である「くら」をオープンさせました。そして、「喜多方ラーメン坂内」としては、FC店（現：東部町店）を1号店として1988年にチェーンの歴史をスタートさせています。**「喜多方ラーメン坂内の歴史＝坂内のフランチャイズの歴史」**と言えるほど、チェーンのスタート時からFC店と共に歩んできた歴史を持つことは、喜多方ラーメン坂内チェーンの大きな特徴の一つです。その後、1998年頃には喜多方ラーメンブームの後押しもあり店舗数を大きく伸ばしましたが、2004年頃からは一転して店舗数が急激に減少する時期も経験しました。この店舗数が減少し始めた約65店舗の頃に、外食産業で経験を持つ私が事業再建のために入社しました。入社から約20年が経過した現在、店舗数は麺食として過去最多となっています。

ーコロナ禍という厳しい状況下でも、坂内が店舗数を伸ばすことができたのはどのような背景があったのでしょうか。

2020年3月以降、当社では15店舗が閉店しましたが、スクラップ＆ビルドを推進し、実際には国内で18店舗を新たに出道しました。コロナ禍で新たにご加盟されたFCオーナー様は、特に居酒屋業態を運営されていた方が多かったです。居酒屋業態は大変な状況でしたから、日常食であるラーメンは、昼間の売上も見込め、アルコール提供がなくても成立するため、安定した収益が見込めるということで、加盟いただきました。そして、**お問い合わせくださる方の多くは、「坂内が好き」「いつでも食べたいから」**だと言ってくれる方々です。

現在も加盟希望のお問い合わせは、既存店からのご紹介や、公式ホームページからのお問い合わせなどが中心で、やはり坂内をご存知でお問い合わせくださる方が多いです。当社のラーメンはほぼ店舗で手作りしており、人材の採用も容易ではなく、初期投資も決して軽くはありません。半年で投資回収ができるような、流行の業態のフランチャイズと比較すると地味に見えるかもしれませんが、創業から培ってきたブランド力が加盟理由につながっています。そして、現在の**加盟店様にしっかりと収益を上げていただく**ことで、新たな加盟希望者様のご紹介もいただいております。

ー坂内のFCは、「業態寿命が長い」フランチャイズモデルとして知られていますが、その秘訣は何でしょうか。

当時、創業者の会長の時代には臨店しない方針で、卸売業のような形で「商標使用料」として対価をいただいていた。しかし、コロナ禍で家業として坂内を営んでいらっしゃる方々が生活の維持に苦慮される状況となり、伴走して支える必要性が出てきました。そこから情報が届きにくいオーナー様へ本部から情報提供を積極的に行うなどして2020年頃からオーナー様との関係性を一気に深めました。以前はオペレーション指導が中心でしたが、これからは経営指導も含む総合的なコンサルティング能力を持つスーパーバイザーでなければならないと考えています。そのため、**法人・個人・飲食業未経験を問わず、手厚く丁寧に支援する本部体制**をしております。結果として、3年以内の閉店率が70%と言われているラーメン業界の中で、坂内のFC店は、65%以上が20年以上店舗運営を継続しています。この業態寿命の長さが、地域のお客さまとフランチャイズ加盟企業様から長年愛されてきた「通信簿」なのです。

ーお客様を飽きさせない商品開発の体制を持たれていることも加盟店様にとっては魅力的ですね。

商品開発は、多様な外食企業出身のメンバーが主導しており、ラーメン店の固定観念にとらわれない、良い意味で「枠にはまらない自由な状態」で行えています。**絶対に外せない軸（例えば、チャーシューや麺は自社のものを使用するなど）は守りつつ、季節の野菜を使うといった商品開発におけるキーワードを大切にしながら、自由にアイデアを出せる環境づくりをしています。**また当社ではFC比率を、チェーン全体の管理のしやすさを考慮し、**意図的に直営：FC＝1：2のバランスを維持しています。**新商品の反応を試したりする際には、まず直営店でテストマーケティングを実施し、意思決定を行っています。

ー近年は、海外出店にも積極的ですが、その背景にあるお考えを教えてください。

国内の外食市場は競争環境も厳しいため、海外市場も含めて考えることで、より多くの成長機会があると考えています。坂内は米国やヨーロッパにも進出していますが、**日本でしっかりと収益を上げられる店を作り、お客様に認められることが海外で成功する確率を格段に上げます。**また、日本円だけを保有するリスクを回避する意味合いもあります。当社では現地の店舗を事業譲渡によって取得した事例もあり、海外店舗がグループ全体の業績を下支えしています。ただし、日本国内に実店舗があることがブランド価値につながるため、日本での実績作りは非常に重要です。そして、誰とパートナーシップを組むかという点も大切ですね。



外食企業の成長戦略「FC本部化のススメ」

外食事業に参入し、順調に店舗数を2～5店舗に拡大してきた企業様にとって、今後の成長をどのように実現していくかは重要な課題です。多くの企業様が直営店での拡大か、FC展開による拡大かで悩まれているのではないのでしょうか。

様々な戦略がある中で、**現在の環境下において特に推奨したいのがFC本部化です**。なぜ、今FC本部化が有効な戦略と言えるのでしょうか？それは、過去から現在にかけて、外食業界を取り巻く状況が大きく変化しているためです。

【とらえておくべき外食市場の変化】

変化①業態のライフサイクルの短期化

- 新しい業態が次々と生まれ、そして消えていく現代において、強い業態開発力は不可欠です。魅力的なメニュー、斬新な企画など、コンテンツを磨き込み続ける必要があります。直営店での展開が軌道に乗ったら、「直営店での店舗オペレーション」に注力するだけでなく、業態の磨き込みに資源を集中させるべきです。

変化②労働人口減少・採用難易度上昇

- 現場人材はもちろん、店長人材(社員)採用難易度も上がっています。採用できる人員数は限られている中で、限られた貴重な人材を、1店舗の運営にコミットする店長として配置していくのか？それとも5店舗の管理ができるSVとして配置していくのか？優秀な人材を1店舗のマネジメントだけにとどめておくのではなく、より多くの店舗の業績UPに関与できるようにしていくべきと考えます。

変化③コスト増加への対応

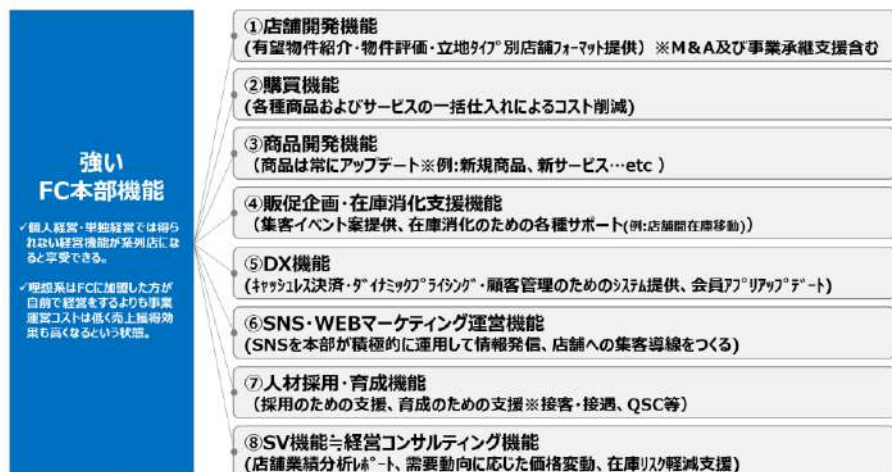
- 食材原価、光熱費、人件費など、あらゆるコストが増加しています。1～2店舗経営の飲食店と20～30店舗経営の飲食店では、スケールメリットが大きく異なります。個人経営では、コスト増を吸収することが難しくなっています。スケールメリットを効率的に獲得する方法が求められています。

FC本部化&セントラルキッチン導入で 外食企業としての持続的成長実現へ

採用難な時代ではありつつも業態を磨き込む必要性が高まり、スケールメリットをいかに獲得するかが重要となる中、FC展開は最適な選択肢の一つです。事実、外食業界におけるFCニーズは高まっており、**FC市場規模は過去最高を更新**しています。FC展開を成功させるためには、セントラルキッチン(CK)の導入も重要な要素となります。CK投資には一定の費用が必要となりますが、店舗規模を拡大することで将来的に大きな利益を獲得することが可能になります。

一方で、外食事業のFC本部化は「誰でも成功できる戦略」ではありません。成功を勝ち取るためには「いくつかの超えるべきハードル」があります。本セミナーで、飲食店の成長戦略として、なぜFC展開が有望なのか、そして成功するためにはどんな点に留意すべきなのか？をご紹介します。

強いFC本部を構築するために必要な8要素



✓「フランチャイズ本部機能の強化」においては左記8項目の磨きこみが論点になります。同業他社フランチャイズ本部と比較して、以下①～⑧のどこで優位性を発揮するのか？本部構築時に検討しておく必要があります。

作成：船井総合研究所

① 店舗開発機能

本部が持つ専門知識と情報網を活かし、事業成功の基盤となる「立地」を強力にサポートする機能である。市場調査や商圈分析に基づき、売上が見込める有望な物件情報を紹介。さらに、物件の賃料や条件の妥当性を評価し、加盟店の代理として交渉を行うこともある。また、**駅前型、郊外型といった立地の特性に合わせた最適な店舗フォーマットを提案し、初期投資の最適化と早期の収益化を支援**する。

② 購買機能（セントラルキッチン機能）

チェーン全体のスケールメリットを最大限に活かし、加盟店のコスト削減に直接的に貢献する機能である。**食材、資材、消耗品、店舗設備などを本部が一括で大量に仕入れることで、仕入れ単価を大幅に引き下げる**。これにより、加盟店は個人経営では実現不可能な低コストでの調達が可能となり、利益率の向上に繋がる。**POSシステムやITサービス、外部サービスについても、本部が包括契約を結ぶ**ことで、より有利な条件での利用を実現する。

③ 商品開発機能

市場のトレンドや顧客ニーズの変化に迅速に対応し、ブランドの魅力を維持・向上させるための機能である。本部の専門チームが市場調査、試作、テストマーケティングを重ね、**競争力のある新商品や新サービスを継続的に開発する**。加盟店は、こうした開発コストやリスクを負うことなく、常にアップデートされた魅力的な商品・サービスを提供することに専念できる。

④ 販促企画機能

加盟店の売上向上と利益確保を両面から支える機能である。本部主導で大規模な販売促進活動を展開し、**ブランド全体の知名度向上と各店舗への集客を図る**。同時に、POSデータを分析した需要予測や、店舗間での在庫移動システムを構築することにより、過剰在庫のリスクと廃棄ロスを最小限に抑制する。

⑤ DX（デジタル・トランスフォーメーション）機能

IT技術を活用して、店舗運営の効率化と顧客満足度の向上を実現する機能である。キャッシュレス決済や、需要に応じて価格を変動させるダイナミックプライシング、**顧客情報を一元管理するCRMシステムなど**、先進的なデジタル施策の導入を本部主導で推進。また、会員向けアプリの開発・運用を通じて顧客を囲い込み、ロイヤルティ向上を支援する。

⑥ SNS・WEBマーケティング運営機能

デジタル時代における集客の要となる、オンラインでの情報発信と顧客接点を構築する機能である。**本部が公式ウェブサイトやSNSアカウントを積極的に運用し、ブランドのファンを育成**することで、各店舗への安定した送客チャネルを確立する。これにより、ITやマーケティングに不慣れな加盟店でも、オンライン集客の効果を享受することが可能となる。

⑦ 人材採用・育成機能

事業の根幹をなす「人」の確保と質の向上をサポートする機能である。効果的な求人ノウハウの提供で採用を支援し、**採用後は本部が作成した標準研修プログラムに基づき、全店舗で一貫した高いレベルのサービスを提供できる人材を育成**する。これにより、QSC（品質・サービス・清潔さ）が均質化され、ブランド全体の信頼性向上に寄与する。

⑧ SV（スーパーバイザー）機能≡経営コンサルティング機能

本部と加盟店をつなぐパイプ役であり、各店舗に寄り添った経営指導を行う機能である。スーパーバイザー（SV）が定期的に店舗を巡回し、売上などの経営数値を分析。データに基づき、各店舗が抱える課題の抽出と改善策の提案を行う。需要動向に応じた価格設定や在庫リスクの軽減など、**専門的知見から行うコンサルティング**を通じ、加盟店の経営を成功に導く。

FC本部化・成功事例レポート

本セミナーでは船井総合研究所のコンサルタントがこれまでさまざまな会社のFC本部化をサポートしてきた中での実際の成功事例も紹介します。成功事例として紹介する企業は、店舗運営ノウハウを体系化し、利益が上がるビジネスモデルを確立しており、現在も店舗数を拡大している有力FC本部です。

成功事例

100億円企業を目指し、地元の人気ラーメン店がFC本部化

- 飲食店が打撃を受けたコロナ禍でも出店し続け、現在では地元で30店舗以上のラーメン店を展開する企業が売上100億を目指すべく、フランチャイズ化していくことになりました。
- 船井総合研究所は、ビジネスモデルの独自性を明文化し、加盟希望者に向けた業態説明資料を作成しました。そのほか、スーパーバイザーが使用する「加盟店サポートマニュアル」、調理スキルを習得するための「研修プログラム」や、出店可否を判断する「出店可否診断ツール」も3カ月で作成し、スムーズにFC募集を開始することができました。



加盟店サポート内容

- ラーメン店経営が全くの未経験の方でも問題なく店舗経営ができるよう、以下1～7のテーマにて、FC加盟店様をサポートさせていただきます。

サポートテーマ		サポート内容
1 出店サポート	▶ 立地・物件診断 ▶ 店舗設計支援	✓ 出店希望の店舗候補地をFC本部の経験豊富なスタッフがサポート致します ✓ 主に、店舗設計に力を入れています。FC本部の経験豊富なスタッフがサポート致します
2 人材育成サポート	▶ 就業前研修 ▶ 就業後へのフォロー	✓ 就業前、就業後30日間研修（店舗運営・接客・調理）を実施し、就業後のフォローを行います ✓ 全店長・店員への研修を通じて、店舗運営・接客・調理のスキルアップを図ります
3 商品提供	▶ メニュー・レシピ提供 ▶ スープ・調味料提供	✓ メニュー・レシピは全て提供いたします。また、スープ・調味料の食材も本部が一括で調達・配送・提供することで、店舗運営・接客・調理の負担を軽減いたします
4 季節メニュー提供	▶ メニュー・レシピ提供	✓ FC本部の商品開発部が、全国的なトレンドを踏まえ、季節限定メニューを定期的にリリースさせていただきます
5 人材採用サポート	▶ アルバイト採用支援 ▶ 正社員採用支援	✓ アルバイト・正社員採用について、FC本部が求人票作成・求人票掲載・面接・面接後のフォローまでサポートいたします
6 経営サポート	▶ 店舗運営マニュアル提供 ▶ SVによる店舗指導	✓ FC本部にて、店舗運営・接客・調理のノウハウをマニュアル化して提供させていただきます ✓ 毎週定期的にSVが店舗へ訪問し、店舗運営・接客・調理の指導を行います
7 FC本部によるSNS投資	▶ LINE拡大大支援 ▶ 本部によるSNS運用	✓ 本部では、FC本部にて戦略的にLINE・SNSを運用しております。公認LINE・SNSアカウントを運用し、来店予約・予約確認・予約キャンセル・予約変更・予約キャンセルの受付・予約キャンセルの受付・予約キャンセルの受付を行います

加盟店・ロイヤリティ

加盟金	＝ ¥2,000,000
ロイヤリティ	＝ 売上に対して5%

Copyright (C) 2023 All Rights Reserved

成功事例

大手中華チェーンが新しく業態開発したベーカリー店のFC本部化

- 郊外型ベーカリー業態の「ベンチマーク店舗」を調査し、その結果を基に「既存の業態へ加えるべき視点」を協議。その結果を受けて、何をFC業態に取り込んでいくべきかを提案しました。同社が模索する「FC加盟企業の、事業主のスキルアップにもつながるFC業態」を具体化、単なるFC加盟にとどまらない独自性のある、付加価値が高いFC業態開発の形を構築すべく「事業主塾（仮）の立ち上げ」「事例共有体制構築」を支援しました。
- FC加盟を検討している法人にとって最大の関心事である「この地域で何店舗出店できるか？」を明らかにするべく、全国商圈調査を行い、「出店可能エリアマップ」の47都道府県分の作成を代行しました。それにより「その地域で、特にどのエリアが有望か？」まで筋道をつけることができました。

船井総研がご支援させていただいた内容（詳細①業態パッケージの精査）

- ベンチマーク調査の結果を踏まえて、「需要」「デジタル・tech」の2テーマから、何をFC業態では取り込んでいくべきか？ご提案をさせていただきます。



船井総研がご支援させていただいた内容（詳細③47都道府県ターゲットエリア作成）

- FC加盟を検討している法人は「この地域で何店舗出店できるか？」を最大の関心事とされています。本支援では、貴社と協議の上船井総研が全国商圈調査を行い、「出店可能エリアマップ」を作成代行致します。



船井総合研究所では、数多くの「フランチャイズ本部化」をご支援しております

これまで弊社では数多くのフランチャイズ本部開発及びフランチャイズ加盟店開拓のご支援をさせていただいておりますが、本プロジェクトメンバーがこれまでご支援をさせていただいた事例を以下に掲載させていただきます。

過去ご支援実績（2019～2024年実績）・一部抜粋	
フランチャイズ本部構築支援	フランチャイズ加盟店開拓支援
1. ベーカリーチェーン 2. 脱毛サロンチェーン 3. パーソナルトレーニングチェーン 4. 便利屋 5. 予備校チェーン 6. 整骨院チェーン 7. コインランドリーチェーン 8. 温浴施設チェーン 9. アミューズメント施設チェーン 10.美容室チェーン 11.らーめんチェーン 12.焼肉チェーン	1. ネイルサロンフランチャイズ本部 2. ラーメン フランチャイズ本部 3. 和食ファーストフードフランチャイズ本部 4. バーフランチャイズ本部 5. 不動産仲介フランチャイズ本部 6. 児童発達支援スクールフランチャイズ本部 7. 漫画喫茶フランチャイズ本部 8. ハウスクリーニングフランチャイズ本部 9. アイスcream専門店 10.ヘアカラー専門店 11.スマホ修理フランチャイズ本部 等

船井総合研究所の強み	フランチャイズ×業種の専門性	● フランチャイズ専門のコンサルタントと、業種(小売・外食・教育等)の専門のコンサルタントによるチーム体制でフランチャイズ本部化をご支援します。単にフランチャイズ本部化を行うだけでなく、どのようなビジネスモデルにすれば、加盟希望者が集まるビジネスモデルになるか？あらゆる業種・業界の業績アップコンサルを行ってきた知見を踏まえ、ご提案が可能です。
	豊富かつ具体的な加盟店開拓手法を保有	● フランチャイズ本部化支援での実績及び船井総合研究所での会員募集経験をもとに、豊富で具体的な加盟店募集の打ち手のご提案が可能です。
	フランチャイズ契約に強い弁護士事務所との連携	● フランチャイズビジネスは訴訟が多く発生するリスクが伴うビジネスです。フランチャイズ加盟契約書及び法定開示書面について、フランチャイズに精通した弁護士事務所と連携したご提案が可能です。
	伴走型支援	● 外部のコンサルタントという位置づけではなく、「まるで経営メンバーのように」、プロジェクトの成果を一番に考え、プロジェクトの推進責任者として参画させていただきます。

担当コンサルタント



株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部
リーダー 高根 秀伍

【プロフィール】

入社以降、あらゆる業種業界のフランチャイズ本部立ち上げ・加盟店開拓支援に従事。事業計画、ビジネスモデル、営業・マーケティング戦略、業務標準化、システム導入までフランチャイズ本部に必要な機能を一通貫で構築している。加盟開発支援では戦略設計だけでなく各施策のPDCAを徹底することで成果にコミットするコンサルティングサービスを提供する。

このような方に
オススメ!

1. フランチャイズ展開を検討されている方
2. 年商20億以上を目指している方
3. ドミナント出店から全国展開をされたい方
4. セントラルキッチンへの導入に関心がある方
5. 短期間での事業成長を実現したいと考えている方

第一講座

店舗拡大の“落とし穴”を回避し、成長を加速させる方法が「フランチャイズ展開」

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 石本泰崇

多店舗展開で陥る、人材不足、コスト増、オペレーション煩雑化...その先に待つ撤退・閉業
競争激化、顧客離れ、利益率低下のスパイラルから抜け出せない現実
ズバリ解決策は「フランチャイズ展開」! 自社経営のリスクを軽減し、スピーディな規模拡大を実現する戦略
FC展開に必要なセントラルキッチンの最適な投資時期、規模、運用方法とは? 未来を見据えた賢い投資計画



第二講座

外食の持続的な成長に必要なことは“付加価値の磨きこみ”

特別ゲスト講師 株式会社麺食 代表取締役社長 中原 誠 氏

ただ店舗数を増やすだけでは勝てない! 単調なサービス、陳腐化したメニューは顧客を飽きさせるだけ。
持続的に成長する外食企業は、ビジネスモデルをアップデートし続けている
“付加価値”を磨きこみ、消費者の心をつかめ! 競争力を高めて皆から愛されるブランドを築く
本部・加盟店双方の利益率改善を目指し、WINWINなフランチャイズモデルを構築しよう



第三講座

外食のフランチャイズ展開時に守るべき大鉄則

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 高根秀伍

直営店を磨きこみ、営業利益率20%のモデルPLをつくるべし
出店要件を明確に定め、精度の高い出店可否判断ができる体制へ
セントラルキッチンを確立し、加盟店と本部が儲かる本部機能を構築せよ
あなたのお店を全国へ! 限られた資源で3年で100加盟を実現する最短ルート



第四講座

年商20億以上の外食企業の共通点は「強力なブランド力」と「効率経営」

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 石本泰崇

弱いポジショニングでは競争の波に飲み込まれるだけ。成長を加速させる“エンジン”を備えよ
なぜあの企業は伸びているのか? 年商20億外食企業は取り組んでいる3つのこと
フランチャイズ展開で「ブランド力」と「効率経営」を手に入れ、時代を勝ち抜け!
明日から実践できる! あなたの店を次のステージへと導く、フランチャイズ展開STEP



開催日時

東京会場

2025年7月24日(木)

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)、
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

10:00~12:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

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。

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もございます

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/130380>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130380」をご入力し検索ください。



E-mail 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。