

本セミナーではこのようなことが学べます！

- Point 01 市場成長3年で45%増！なぜ、そばビジネスが今注目されているのか
- Point 02 営業利益20%超えのそば事業のビジネスモデル
- Point 03 老舗そば店「杉並やぶそば」が考える、次世代のそば店の姿と勝ち残るための秘訣
- Point 04 既存そば店やチェーン店との差別化手法
- Point 05 持続的な成長を目指すために経営者が持つべき視点

講座	セミナー内容
第1講座	次の10年を見据える「生そば専門店」の業態づくりのポイント 立地や地域を選ばず息が長く、市場成長を続ける生そば専門店。外食ニーズの変化、原価高騰や人手不足に対応できる高収益モデルを船井総合研究所が解説します。職人中心の経営、人手不足・原価高騰への対策、成功のポイントを徹底解説。出店戦略、集客、商品戦略、店舗運営から多店舗展開まで、全国の最新成功事例を交えながら実践的なノウハウをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マーケティングコンサルタント 山崎 滝也
特別 ゲスト 講座	【特別ゲスト講座】老舗そば店「杉並やぶそば」の事業戦略 東京・赤坂、大阪、広島など全国に6店舗を展開する老舗そば店「杉並やぶそば」を経営。 ①先代から暖簾を受け継ぎ、さらなる成長へ導いた事業承継のポイント ②名古屋店を大繁盛店へ導いた店舗運営の秘訣 ③多店舗展開と事業拡大を成功させるためのポイント ④代々受け継がれる味と、時代に合わせた商品開発の着眼点 ⑤デジタルを活用し、質の高い人材育成を実現する教育システムなど これからのそば専門店が生き残り、成長していくための戦略と長年の歴史と伝統を守りながら、新たな挑戦を続ける「杉並やぶそば」の経営哲学についてご講演いただきます。 株式会社杉並藪蕎麦 代表取締役 登坂 薫 氏
第3講座	持続可能な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ポイント 外食産業は長時間労働、人手不足・原価高騰、事業承継など多くの課題に直面しています。過去の成功モデルが通用しづらい現代において、時流の変化を的確に捉え、持続的に成長していくための経営戦略が不可欠です。本セミナーでは、外食経営を取り巻く外部環境をわかりやすく整理し、変化の時代を生き抜くための新たな視点と具体的な成長戦略について解説します。 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

開催日時

2025年9月29日・10月1日・2日 14:00～17:00
(ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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/132255
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「132255」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。

好評につき オンライン開催

生そば専門店 事業拡大&新規参入セミナー

37坪で月商1,800万円達成!

杉並やぶそばの社長が語る成功の秘訣大公開!

家業から企業へ

年商7億円超え

高収益

営業利益率20%超え

多店舗展開

全国に6店舗展開

スペシャルゲスト

江戸3大老舗蕎麦

140年以上続く味と技術を継承!

杉並やぶそば



このような方に
おすすめ

- ❑ 高齢化社会に対応した飲食ビジネスに関心があり、新たな一歩を踏み出したい方
- ❑ 原価高騰や人材不足といった課題から、高収益を実現する新たなビジネスモデルを探している方
- ❑ 昔ながらのそば店から、持続的成長が実現できる店舗にアップデートしたい方
- ❑ 異業種から第二の柱として、事業拡大、新規参入を考えている方
- ❑ 大切な事業を次世代に繋ぐため、後継者育成や円滑な事業承継のロードマップを求めている方

株式会社杉並藪蕎麦

代表取締役 登坂 薫 氏

2019年に先代の父より事業承継し、代表取締役に就任。現在、東京・赤坂、大阪、広島など全国に6店舗を構える老舗そば店「杉並やぶそば」を経営。伝統と革新で新たな世界を切り拓いている。

オンライン
開催

2025年9月29日・10月1日・2日 14:00～17:00
(ログイン開始：開始時刻30分前～)

主催



サステナブル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[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 132255

お問い合わせNo.S132255



生そば専門店の“時代を生き残る”解決はズバリこれ!

後継者不在、原価高騰、売上頭打ち。今までの町のそば屋ではやっていけない時代が来た!
いままでの「マンネリ経営」から脱却し、未来を切り開く!

杉並やぶそばはどのように業績拡大してきたのか?

1 家業から企業へ

2019年、「やぶ」の伝統を守りつつ、小さな仕事から徐々に事業を引き継ぐことで、先代の信頼を得ることができた二代目登坂社長。「変革」ではなく「改善」を重視し、変えてはいけぬ核は守りながらも柔軟な発想で経営に取り組まれている。「引き継がせてもらう」という謙虚な気持ちで、親が「継がせたい」と考える一方で、子供が「継ぎたい」と思えるよう、常に時代に合わせた「改善」を重ねていくことで、「家業」から持続的に成長する「企業」へと進化し続けている。



一号店

2 商品戦略のポイント

長年ご愛顧いただいているお客様の期待に応えつつ、新鮮さも提供する新メニュー開発の鍵は、技術と味の伝統を大切にしながら、**既存メニューの約30%**に新しさをもたらしている。各店舗では、名物商品の「季節の変わり蕎麦」がご来店のお客様の**20%に注文**されることを、KPIの一つとしている。このように店舗の顔となる**名物商品があることで、安定した集客に繋がり**、これらの取り組みにより、お客様の期待に応えつつ、店舗の成長となっている。



3 従業員の育成と働きやすい環境づくり

杉並やぶそばでは、従業員教育に力を入れており、**クラウド上に動画マニュアル**を作成することで、迅速な教育と技術・味の継承を図っている。また、評価制度においては、店長も一般従業員から評価される仕組みを導入し、風通しの良い組織づくりを実現している。「生涯現役」を掲げ、60代、70代になっても働き続けられるよう、各従業員の生活状況に合わせた柔軟な勤務体制、福利厚生の整備、退職者からのアンケートなど働きやすい環境づくりに継続的に取り組んでいる。



4 新規出店の考え方

新規出店戦略のポイントの立地選定においては、**人材確保**を最も重視しており、家賃、売上見込みは二の次にと考えている。少子化を見据え、今後も**人材が集まりやすいエリア(お客様も集まりやすい場所)**や、売上・衛生・安全管理が整っている施設での出店を検討している。人材育成を重視するため、3~5年で1店舗のペースを基本として「やぶそば」として堅実な店舗展開を進めている。**将来的には時代に合った新業態への挑戦も視野に入れている。**



2025年3月OPEN ミナモト広島駅ビル店

高付加価値型 生そば専門店の魅力の一部紹介!

① 営業利益率20%超えの収益性!

最新の製麺システム活用することで、オペレーションが大幅に簡略され、**原価率25%程度、人件費30%前後**のため高い収益性が可能になります。経験豊富な職人や飲食店経験者だけに頼ることなく、**未経験者や高齢者、パート・アルバイト主体**でも安定した高品質のそばが提供できます。そのため、**多店舗展開、事業化が可能**になっています。



② 地方都市、小商圈でも成立可能!

少子高齢化社会において、シニア層に対応する成長分野です。2023年には市場規模が13,774億円となり、過去3年間で**45%以上の急成長**を遂げました。幅広い年代に親しまれる国民食のため、**多様な地域や立地で事業が成立**しやすく、持続的な成長が期待できます。



③ 空白マーケットで異業種からの参入が増加!

地域ごとの味や嗜好が色濃く反映されるため、特に**地方都市には大手チェーン店が少ない傾向**にあり、まさに「空白マーケット」と言えます。昔ながらのそば店が多い一方で、新しいそば専門店はまだ少ないため、この分野には**大きなビジネスチャンス**が眠っています。そのため、**異業種参入や焼肉、居酒屋からの業態転換**も目立ってきています。

