

はじめての外食参入のための『S級グルメ』モデル解説セミナー

第1講座

飲食事業参入で失敗するパターンと『S級グルメ』で成功する新規参入戦略

地域に根差した企業が、食の分野で新規事業を推進していく時流について解説します。また、多くの経営者が抱える「外食事業は収益性が低い」「運営が複雑で難しい」「投資回収が難しい」という課題に対し、一般的な飲食参入における失敗パターンを提示します。その上で、成功確度の高いビジネスモデルとして、観光地×客単価3,000円の高単価×15坪からできる小坪物件×2人からの少人数運営の「S級グルメ」ビジネスモデルの全貌を解説します。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードチーム リーダー 玉利 信



特別ゲスト講座

第2講座

異業種からのチャレンジでS級グルメで実現した企業価値最大化戦略

異業種からのチャレンジとして実際に「飛騨牛を中心としたステーキのサンドイッチのテイクアウト中心業態」としてS級グルメ事業を成功させたゲスト経営者が登壇します。本業がありながらも外食事業へ参入するシナジーなど実際に事業展開された際の、経営者視点で戦略や事業への想いを講演いただきます。また、企業理念の実現と地域貢献を両立し、コングロマリット経営を通じて企業価値を最大化させた、そのリアルな道のりと戦略的な判断の裏側を講演いただきます。

株式会社望みグループホールディングス 代表取締役社長兼CEO 倉坪 茂親 氏



第3講座

観光地・小坪・少人数運営・名物商品特化『S級グルメ』ビジネスモデルの具体的戦略

・20坪前後の小さな物件で名物商品に特化することでバイト主体の運営でも回るようにする！
・テイクアウト主体にすることで運営人数は2〜3名で可能なモデルを作る！
・強い競合の少ない「観光地」に、地元の名物食材を活用した唯一無二の名物商品を提供することで、立ち上げた初月から黒字化できるほど集客する！
といったように飲食事業未経験の企業が、外食事業で成功するための具体的な戦略について解説します。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードチーム 大橋 隆人



第4講座

外食事業への新規参入で経営者として意思決定するポイント

飲食未経験企業でも自社や地域にあった飲食ビジネスを自社開発するためのステップを解説します。「自社で実現可能か?」「事業を始めるにあたり何から始めればよいのか?」などのよくいただく疑問についてもお答えいたします。また物件選定からオープン、そして安定収益化に至るまでの流れを解説を聞くことで、経営理念を体現した外食事業の立ち上げをスムーズに行えるようになります。

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードグループ マネージャー 石本 泰崇



開催日時

2026年 6月2日 火

2026年 6月3日 水

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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

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/140831>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「140831」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 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」と検索して確認ください。 ※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。

【全業種参入可】 オンラインセミナー

人口8万人・料理未経験でできた!

Es きゅう S級グルメ 専門店

地元の人気グルメを作ったら 本業の採用・集客もできるようになりました!

パート3名だけで
運営可能

メニュー開発の
必要なし

投資回収は
驚異の2年以内

住宅会社から参入し、オープン初月から単月黒字化!



地元観光地である高山で蔵を改装したビアレストランが「飛騨牛ステーキサンド」で話題沸騰!

月商641万円達成!!

特別ゲスト講師

岐阜県で住宅・不動産事業を展開
株式会社望みグループホールディングス
代表取締役社長兼CEO 倉坪 茂親 氏

主催

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

140831





会社のブランド認知向上によって採用・集客にも繋がる フードビジネス「S級グルメ専門店」をはじめませんか？

岐阜県の飛騨高山で住まいと暮らしの事業を展開する「望みグループ」の飲食出店事例解説

株式会社望みグループホールディングス 会社紹介

10万人以下の地方都市、「岐阜県高山市」を中心に多角化経営を積極的に実践し、10年連続2ケタ成長を続け年商2億円から30億円へ成長！
多角化による住宅での高シェアの実践や、住宅関連だけでなく、観光地外食事業や宿泊事業など広く多角化展開をされている地域を代表するコングロマリット企業



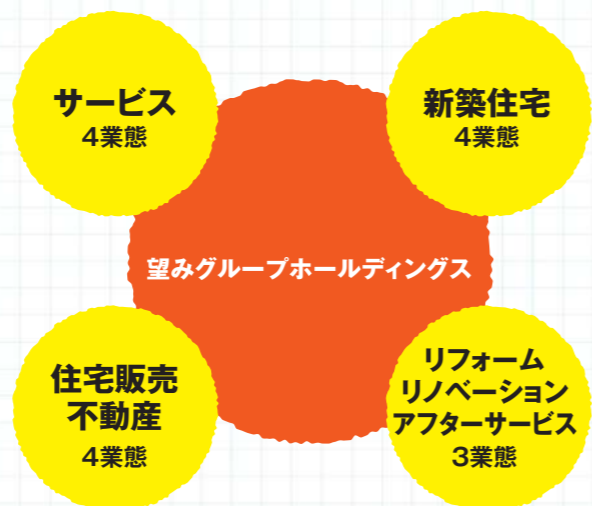
Bonds Brew beer craft



2025年8月、岐阜県高山市の観光スポットでもある、「古い町並み」にて、ステーキサンド専門店を異業種参入として立ち上げる。地元ブランド牛である飛騨牛を使用した高単価サンドを観光客向けに販売。サンド以外にも、クラフトビール販売で売上を作っている。

株式会社望みグループホールディングスの

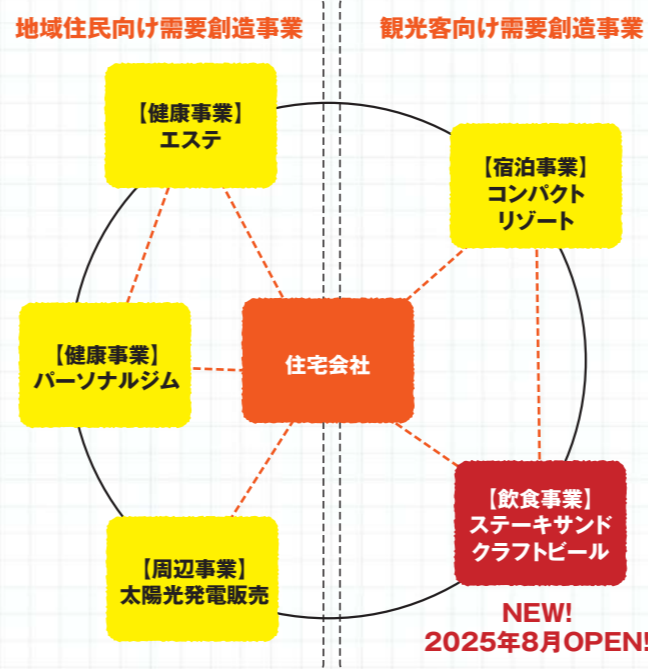
経営戦略図



住まいと暮らしに関わる様々な
ニーズにお応えできるよう事業を展開

本格的な注文住宅からローコスト住宅、
リフォームやリノベーション、さらには
旅館業やトレーニングジム、飲食店など、
地域に根差して多角的に経営。

異業種参入による本業とのシナジー



地元向け・観光客向けそれぞれの
需要に合わせて、住宅会社とシナジーの
ある業種事業を展開。

高山という立地を活かし、
観光客向けの需要創造事業として
クラフトビール専門店を構想していました。
しかし、観光地で「クラフトビールのみ」
では、集客が難しいと知りました。
その際に、目玉となる
名物商品が不可欠であり、
そうした業態づくりを
船井総合研究所から提案されました。

それが、高単価・高回転・高収益型の

「S級グルメ専門店」

というモデルでした。

解説

「S級グルメ専門店」観光地型飲食店 ビジネスモデルとは？



株式会社船井総合研究所
地域コングロマリット支援部
フードグループリーダー
玉利 信

- ☑ **時流**の観光市場、インバウンド市場を捉えた飲食店です！
- ☑ テイクアウトの売上も獲得でき、さらに店内でも飲食可能な業態設計によって2・3人と**少ない人員**で運営可！
だから**採用に困らない！**
- ☑ その土地を訪れたら誰もが食べたいと思う和牛/海鮮/フルーツなどの「ご当地高級食材」を活用して、
地域の人気グルメを提供します。
- ☑ 飲食の生産性が低いのは単価が低いから！当社が推奨する業態は**客単価約3,000円！だから高収益化が可能**です。

Q なぜ集客ができるのか？

A 船井流の飲食店開発方程式である
「**素材×調理法×提供法**」の組み合わせによって
その観光地にはないジャンルを作れるからです。

(過去の立ち上げ例)

素材 **ご当地和牛** × 調理法 **牛カツ(揚げる)** × 提供法 **ひつまぶし**



異業種からの
新規参入◎

「S級グルメ専門店」数値モデル

船井総合研究所がおすすめするS級グルメ専門店は、観光地で地域のごちそう食材を活用し、高い収益性と生産性を両立させるテイクアウト中心のモデルです。観光客が求める「土地ならではの食」ニーズを活かして、まだ地域に無い新名物商品を作ることで、店舗を立ち上げた瞬間に地域一番店を目指します。客単価3,000円前後、未経験者3名で運営可能な効率的オペレーションを構築します。人時売上が業界平均の倍近いことから生産性が高く、インフレにも強い時流モデルです。

初期投資イメージ	
店頭	¥3,000,000
店内	¥8,000,000
厨房機器	¥3,000,000
商品開発・研修	¥2,000,000
備品	¥2,000,000
OPEN販促・HP	¥2,000,000
初期投資合計①	¥20,000,000
投資回収①(1年)	1.5

※立ち上げサポート別

収益モデル		
年商	¥65,000,000	
原価	¥22,750,000	35.0%
売上総利益(粗利)	¥42,250,000	65.0%
人件費	¥16,250,000	25.0%
賃料	¥4,800,000	7.4%
水光熱費	¥2,600,000	4.0%
販促費	¥650,000	1.0%
その他	¥4,940,000	7.6%
償却前営業利益	¥13,010,000	20.0%

※テイクアウト包材含めて原価率35% ※賃料は坪2万円×20坪の想定

“税理士を変える” それだけで**企業成長**が加速する

税理士を変えて、**店舗別損益を分析&利益を守れるようになった** 事例

とある飲食業（年商2.8億、従業員数100名/パート・アルバイト含む）は、5年後にはFCも合わせて100店舗にすることを目指し出店を加速していましたが、正確な店舗別損益を出せていませんでした。そこで、「飲食業に強く、成長フェーズにあった提案をしてくれる税理士」に変更を決意。このような変化がありました。

- ✓ 会計ソフトとPOSレジの連携等、**経理改善をしてもらい、経理担当者2名でやっていた業務を1人でできるように！**
- ✓ セントラルキッチン**の原価按分や部門別管理を税理士に提案してもらい、正確な店舗別損益を出せるように！** **予実管理をしながら利益を守れる体質を実現！**

企業の成長フェーズに合った**税理士**に依頼するメリットとは？

企業が成長するにつれて、直面する経営課題や税務上のリスクは刻々と変化します。そのため、今の自社の成長フェーズに最適な税理士を選ぶことは、単なる事務代行を超えた「成長の加速装置」を手に入れることに繋がります。しかし、これらのサービスはハイレベルな税理士事務所しか提供できていないのが現実です。

- <成長フェーズに合わせて受けるべきサービスの一例>
- ・決算着地&納税の予測、節税対策
 - ・正確な店舗別原価や損益の見える化
 - ・経理&労務のクラウド化・効率化、アウトソーシング
 - ・銀行融資を受けやすい決算書づくり
 - ・資金繰りやキャッシュフローの改善提案

誰も教えてくれなかった

税理士事務所の選び方

税理士事務所の実態は、業界人以外はわかりにくいのが現状です。

まずは右図チェックリストをご覧ください、当てはまる場合は税理士変更も視野に入れてご相談ください。

船井総合研究所では、税理士から成長フェーズ別にどのようなサポートを受けるべきかについて、今後の経営計画や現状の課題をヒアリングの上、アドバイスさせていただきます。

税理士の下限品質項目 1つでも違和感がある場合は、税理士変更の検討をされた方が良くもありません

- ① 態度が威圧的ではなく、親身に経営パートナーとして寄り添ってくださっている
- ② 試算表提出を30日以内にしてくれる
- ③ 決算前検討会&決算報告会を実施してくれる
- ④ クラウド会計の導入・運用をサポートしてくれる
- ⑤ 適切な節税提案をしてくれる
- ⑥ チャット活用やチームでのサポート体制で、レスポンスを1日以内にしてくれる
- ⑦ 複数名体制の事務所である(一人事務所ではない)
- ⑧ 社長と同年代または若い税理士がいる
- ⑨ 毎月面談を実施してくれる ※必要なタイミングで打ち合わせができることが重要です

「成長企業向けの提案ができる」ハイレベル税理士だけを厳選。完全無料でご紹介します。

ご紹介実績1,500件以上 船井総合研究所・税理士専門のコンサルタントが厳選 提案型税理士だけをご紹介

- 01 税理士専門のコンサルタントがお悩みや課題をヒアリング&税理士紹介
Zoomで60分、事業計画や経営課題、経理体制をもとに受けるべきサービスを整理
- 02 厳選してご紹介する税理士事務所と船井総合研究所と三社面談
初回のご相談内容をもとに、税理士事務所からご提案
- 03 お見積り 04 ご成約 ※船井総合研究所にお支払いいただく費用はございません。



無料相談のご予約はこちらから

無料レポート

QRコードから無料でダウンロード可能です。税理士セレクションの詳しいご案内もこちらをご覧ください。

税理士変更で「利益を守れる飲食店」に変わる！

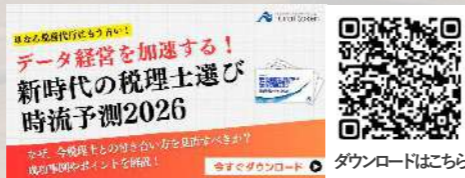


成長を志す飲食企業が受けるべき税理士のサポートについて、具体事例を交えてご紹介。



ダウンロードはこちら

単なる税務代行はもう古い！データ経営を加速する！
新時代の税理士選び 時流予測レポート2026



中小企業と税理士選びの現状や、2026年に税理士から受けるべきサポートを解説。



ダウンロードはこちら

飲食業参入、新規事業立ち上げを機に見直しを。

ほとんどの**社長**が知らない
税理士との付き合い方とは?!



企業成長に強い
税理士紹介

企業成長に強い税理士なら
これを**提案&実施**してくれる!!

- 人件費・原価率へのアドバイス
- 節税対策
- 銀行融資対策
- 社長の手取り最大化
- 賃上げ・決算賞与の決め方
- 店舗別損益分析
- 役員報酬・賞与の決め方
- 補助金
- 経理改善・経理クラウド化
- 経理アウトソーシング
- 事業承継・M&A
- 助成金

企業の成長フェーズに合わせて税理士を選ぶメリットとは？詳しくは裏面へ▶

経理業務が増加傾向にある
皆様 必見!!

店舗が増えて
からでは
もう遅い!!

経理設計 & 代行

手作業ゼロ実現 & 人件費 **400** 万円削減



税理士に突然言われた「記帳代行はもうできません」

銀行にも試算表を出せない、決算対策もできない、店舗が黒字か赤字かもわからない…

経理設計 & 経理代行で ALL 解決!!

- ① クラウド化された経理体制を実現!
- ② 複数店舗に関わる従業員の人件費や、共通経費、セントラルキッチンの経費の按分方法が明確に!
- ③ 各店舗のタイムカード回収がなくなった!
クラウド勤怠管理ツールを導入して、勤怠管理が楽勝に!
- ④ 経理の仕組みが整ったことで、
試算表や部門別損益表、決算予測を出せるように!



【完全無料】経理代行紹介

企業成長に合わせて経理体制は構築し直す必要があります。その手段の1つとして船井総合研究所が、経理設計から可能な経理代行サービスを厳選してご紹介いたします。

- ① 経営者は当然、経理には携わず本業に専念
- ② 経理担当者の残業を減らし、優秀な経理担当者は財務業務へシフトを
- ③ 経理の追加採用? もう必要ありません!

“経理設計&経理代行”だけで、会社は劇的に変わる

税理士任せの記帳代行から卒業！新しい経理代行がもたらした

年間400万円のコスト削減&経営管理へ繋げるための仕組みづくりとは？！

とある企業（年商当時2.5億円／17店舗経営／近畿）は、税理士に記帳代行を任せていたところ「もうできない」と言われてしまい、経理代行を依頼することを決断。このような変化がありました。



- 経理業務量や店舗数が増えても対応できる、**自動化&標準化された経理体制を実現！**
- 請求書発行や経費精算アプリの導入→**取引が自動で会計データに連携される仕組みを構築！**
- 会計データを税理士だけがグリップしていた状況が解消→**会社が会計データを運用できるように！**
- 経理の仕組みが整ったことで**経営者は本業へ集中することが可能に！**

もう経理で本業の成長を止めない！

「経理を雇う」ではなく「**経理を選ぶ**」時代に！

企業が成長するにつれて、経理業務は膨張し複雑化します。そして数字が出てこない、経営判断が遅れる…という状況に。実は成長を止める要因は、**経理にあったのです。**では、経理に縛られずに企業成長を続けている経営者は、何をしているのか？

彼らが実践しているのは、「経理を雇う」ではなく「経理を選ぶ」という発想の転換。

「経理代行」なら、専門性の高いプロ人材に業務を任せられます。かかる費用は業務量の分だけ。経理担当者を雇用するよりも安く、安定した体制に。プロによるダブルチェックの高い品質で、経理業務を継続できます。



経営者のための「**失敗しない！初めての経理代行**」完全ガイド

船井総合研究所は、5年間で全国2,000以上の企業から、経理の相談を受けてきました。

これまで誰も教えてくれなかった「経理代行の始め方」「ハイレベルな経理代行の選び方」について、無料相談では専門コンサルタントが丁寧に解説いたします。

- ・自社でやるべきか、経理代行を選ぶべきか
- ・導入後に最大限の成果を出すための進め方
- ・無駄な出費や期待外れを防ぐ、最適なパートナー選びの方法

ハイレベル経理代行だけを厳選。完全無料でご紹介。

ご相談の流れ

- ① 経理代行紹介専門のコンサルタントがお悩みや課題をヒアリング&経理代行紹介
Zoomで60分、事業計画や経営課題、経理体制をもとに受けるべきサービスを整理
- ② ご紹介する経理代行会社と船井総合研究所と三社面談
初回のご相談内容をもとに、経理代行会社からご提案
- ③ お見積り ④ ご成約
※船井総合研究所にお支払いいただく費用はございません。

無料相談のご予約
はこちらから



QRコードから無料でダウンロード可能です経理代行セレクションの詳しいご案内もこちらをご覧ください。

無料レポート

