



今年ミライイニ“番外編”としてセミナー形式のイベントを開催

— 飲食経営の第一人者が、物価高などの逆境に負けない経営術を伝授します —

出演者



株式会社ガーデン
川島 賢 代表取締役社長

展開ブランド
老角家、
山下本気うどん など



UNCHI 株式会社
松村 貴大 代表取締役

展開ブランド
人類みな種類、
くそヤジ最後のひとふり など



フランチャイズビジネス
インキュベーション株式会社
山本 昌弘 代表取締役社長

展開ブランド
鰻の成瀬



ワンズライン株式会社
山内 仁 代表取締役

展開ブランド
大衆酒場あげもんや、
元祖豚丼屋 TONTON



インフルエンサー
関西グルメのYumi

インスタフォロワー数
10.5万人
(今年9月時点)



ワンズライン株式会社
山内 仁 代表取締役

コロナや物価高を乗り越える飲食経営者が、 その経営戦略をダイレクトにお届けする セミナーイベントを企画しました

「食の力で日本を元気に！」を合言葉に居酒屋業態で創業したワンズライン。これまでさまざまな居酒屋業態を展開してきたものの、コロナで一気に閉店となりました。そんな中、新業態『元祖豚丼屋TONTON』で復活し、今こそ食の力で日本を元気にしたい、コロナで打撃を受けた飲食業・エンタメを盛り上げようと、未来に続く進行形として食とエンタメフェス『ミライイニ』を立ち上げました。2022年は大阪城野外音楽堂、2023年は服部緑地野外音楽堂で実施。食とエンタメのパワーでお客様もスタッフも笑顔になれるフェスができました。

しかし、2024年は飲食店の倒産や物価高のニュースが目立つようになり、多くの方から飲食業が心配される事態になりました。コロナを乗り越えたのに次は物価高か、とテンションの下がる状況に、今年の『ミライイニ』は飲食店経営者に向けてやろう！コロナも物価高も乗り越える飲食経営者がいる！！そのパワー、経営戦略をダイレクトに届けよう！と考えました。今年『ミライイニ番外編その先がある』として言葉のパワーで飲食店経営者にエールを送ります。会場でリアルな経営手腕をお届けしますのでぜひご注目ください！

食とエンターテイメント

ミライイニ

M I R A I - N I

その先がある

ミライイニの変遷

2022 食べ放題 エンタメ ステージ チケット制

コロナ禍で打撃を受けた飲食とエンタメを盛り上げるため、双方が楽しめるフェス形式で開催。当日は全国ご当地グルメの食べ放題に加え、16組以上のアーティストやタレント、大道芸人が出演し、会場を盛り上げた。

2023 食べ放題 エンタメ ステージ チケット制

コロナが落ち着き、未来へ向けて歩きだす飲食企業の背中を押すべく、22年と同形式のフェスを開催。食事系メインの食べ放題を実施した22年とは異なり、23年はスイーツの食べ放題を提供した。

2024 番外編 飲食経営 セミナー 参加無料

アフターコロナとなり音楽フェスが完全復活。一方、飲食業界は度重なる物価高で未だ厳しい状況に置かれている。そこで今年は番外編として、飲食経営のヒントになるセミナー主体の特別イベントを開催する。登壇するのは、コロナ禍や物価高を独自の経営手腕で乗り越えてきた今話題の飲食経営者たちだ。

2024年11月26日(火)

会場：グランフロントナレッジシアター (大阪市北区)

開場：15:00

開演：16:00(予定)

入場無料

食を通じて日本を元気にする会社 ワンズライン主催のフード系イベント

ワンズラインは、さまざまな形態の飲食店・居酒屋を関西中心に展開する外食企業だ。現在は、「大衆酒場あげもんや」や「元祖豚丼屋TONTON」に加え、行列必至のドーナツ店「BONTEMPS」など20ブランド以上を全国展開しており、FC店舗を含め100店舗以上を運営している。



BONTEMPS

お弁当 & デリバリー
三ッ寺キッチン

ケルポチ



▶「山下本気うどん」

▼「鰻の成瀬」

山内 約2年で300年まで突き進んできました。

山内 当社は「元祖豚井屋TONTON」が急成長していて、現在73店舗となりました。その次に控えているのが韓国カフェの「BONTEMPS（以下・ボンタン）」です。ボンタンの主力商品であるドーナツは最近のブームとなっていますが、競合も多いです。FC企業やコンビニが相次いで参入する中、僕はドーナツで戦うのではなく、「韓国」や「コーヒー」を打ち出して集客を図りたいと考えています。

ました。続いて、山本社長の自己紹介をお願いします。山本 当社は約2年前に飲食事業に参入し、現在は鰻専門店「鰻の成瀬」を約270店舗展開しています。僕は飲食に関しては全くの素人で、厨房に入ったこともなければ、接客もできません。しかし、もともとFC畑の人間なので、ブランディングやマーケティングは得意分野です。飲食未経験でもFCに必要な要素を磨き続けることで、ここまで突き進んできました。

山本 飲食の素人だからこそ、この出店計画にしたのかもしれない（笑）。山内社長の事業内容にも興味があります。山内 当社は「元祖豚井屋TONTON」が急成長していて、現在73店舗となりました。その次に控えているのが韓国カフェの「BONTEMPS（以下・ボンタン）」です。ボンタンの主力商品であるドーナツは最近のブームとなっていますが、競合も多いです。FC企業やコンビニが相次いで参入する中、僕はドーナツで戦うのではなく、「韓国」や「コーヒー」を打ち出して集客を図りたいと考えています。

山本 最近では、生ドーナツが話題になってますし、海外ブランドの参入も目立ってきました。乱戦は避けられないでしょうね。山内 独自性を出せなければ早々の撤退もあり得るので、これからブランディングを突き詰めたいと思います。最後に、「人類みな麺類」ブランドを手掛ける松村社長に自己紹介をいただきます。松村 私は13年前にラーメン屋を始めて、そこから「くそヤジ最後のひとふり」や「世界一暇なラーメン屋」など、毎年違うブランドを立ち上げてきました。海外出店も進めていきましたが、コロナ下のロックダウンでNYの2店舗が開業後1カ月で撤退する事態となりました。一方、国内の店舗は行列50人が30人に減っただけ。常に満席なので売上にはさほど影響はありませんでした。そんな中、知り合いの飲食店が閉店の危機に陥っていたことを知り、既存店で当店のラーメンを販売する権利と食材をお渡しする「緊急事態特別ラーメン」を開始しました。山内 コロナで客足が遠のいた居酒屋が緊急事態特別ラーメンを導入することで、集客を図っていたと聞きたそうですね。

店舗弱の出店とは驚異的です。ワタミさんの「から揚げの天才」を超える出店スピードですよ。当社は約1カ月で8店舗出したことがあります。そのときに取締役全員の仲が悪くなり、倒産の危機に瀕しました。それ以降、1カ月の出店数は4店舗までに留めることにしました。一方、御社は1カ月で30店舗レベルの出店をこなしており、その手腕が大変気になってます。山本社長は日本の飲食業界で1番目立っている男と言った経緯で、今回の登壇をお願いします。

山本 最近では、生ドーナツが話題になってますし、海外ブランドの参入も目立ってきました。乱戦は避けられないでしょうね。山内 独自性を出せなければ早々の撤退もあり得るので、これからブランディングを突き詰めたいと思います。最後に、「人類みな麺類」ブランドを手掛ける松村社長に自己紹介をいただきます。松村 私は13年前にラーメン屋を始めて、そこから「くそヤジ最後のひとふり」や「世界一暇なラーメン屋」など、毎年違うブランドを立ち上げてきました。海外出店も進めていきましたが、コロナ下のロックダウンでNYの2店舗が開業後1カ月で撤退する事態となりました。一方、国内の店舗は行列50人が30人に減っただけ。常に満席なので売上にはさほど影響はありませんでした。そんな中、知り合いの飲食店が閉店の危機に陥っていたことを知り、既存店で当店のラーメンを販売する権利と食材をお渡しする「緊急事態特別ラーメン」を開始しました。



◀「元祖豚井屋TONTON」

▼「人類みな麺類」

松村 126店舗が同時オープンしました。また、当社最新のトピックスとして、昨年宇宙に飛ばしたラーメンが今年11月に還ってくる一大イベントがあります。そのタイミングに合わせて、導入店舗400件の同時オープンを狙っています。山内 松村社長は独特な感性をお持ちで、火星にラーメン店を出すと公言するなどアートの世界の話も聞かれます。けれども、しっかり結果を出している、人類みな麺類系列は全店行列。関西のラーメンは同社が圧倒しているくらいです。経営者である松村

食とエンターテインメント

ミライニ 決起集会

M I R A I - N I

～出演者4人による特別対談～



フランチャイズビジネス
インキュベーション
山本昌弘 社長

UNCHI
松村貴大 社長

ガーデン
川島賢 社長

ワンストライン
山内仁 社長

独創性ある4人の登壇者 多店舗展開の実績

外食業界が軒並み大打撃を受けたコロナ発生から早4年。コロナの影響は落ち着いたものの、相次ぐ物価上昇や慢性的な人手不足などの問題もあり、外食業界を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いている。そんな中、外食の未来を見据え、業界を盛り上げる目的で企画されたのが今年11月開催のセミナーイベント「ミライニ番外編」だ。同イベントでは外食のキーパーソン4人が登壇し、飲食経営成功のコツを伝授する。そこで、今回は登壇者4人を特別招集し、イベントへの意気込みや外食に懸ける想いについて語ってもらった。

山内 飲食業の先行きが心配されている今、外食で成功を収めた皆さんの力をお借りし、飲食経営者の方々に言葉でエールを送りたいと考えています。まずは、皆さんの事業内容を紹介したいので、川島社長から自己紹介をお願いします。川島 当社はカラオケ事業からスタートし、M&Aで外食事業に参入しました。企業再生をメインにしたM&Aを12社以上手掛けており、現在は11ブランドを展開しています。当社が飲食経営で最も意識しているのは利益率です。カラオケ事業は利益率50%を出せる業態なので、外食事業の利益率の低さは納得がいきませんでした。それから、外食事業でも

カラオケ事業並みの利益率を目指そうと試行錯誤を続けてきました。その結果、いくつかの店舗で毎月40%後半を実現できるようにになりました。山内 特に注力している業態は何ですか。川島 家系ラーメンの「壱角家」と、最近FC展開の計画を始めた「山下本気うどん」です。この2つは、「高収益」と「多店舗展開」の両方の要素が揃う数少ない業態です。どちらか一方を満たす業態は多数ありますが、たとえば、高収益だけど職人技が必要でなかなか展開できないブランド、また、展開しやすいけれども利益が10〜25%に留まっているようなブランドです。その点、当社の業態は標準化されているため展開がしやすく、利益率も非常に高いです。山内 川島社長はM&Aや企業再生など、ほかの人にはない壮絶な経験をお持ちです。だからこそ、これからの外食業界を担う30〜40代の飲食経営者に向けて、その経験から得た唯一無二の知見を伝えてほしいと思います。今回ミライニ番外編を企画し

今年の外食市場を席卷した敏腕経営者が集結 苦境続きの外食業界で勝ち残る術を伝授



ガーデン
川島 賢 社長

Profile
1971年2月5日生まれ。25歳のときにカラオケ事業で起業。カラオケ事業の再生を皮切りに、次々と不採算事業を再生し、12社以上のM&Aを実現。その後、カラオケ事業を売却し、飲食事業に舵を切る。現在は「巻角家」や「山下本気うどん」など11ブランドで、約200店舗展開している。

村社長に、独自の切り口でお話いただきたいと思い、登壇をお願いしました。

利益率10%を経営面で覆す 飲食思考から離れるのも手

山内 ミライイニでは飲食業界の現状の課題に打ち勝つ術をお話いただきますが、皆さんは何を課題に据えていますか。

川島 利益が出せず、次の手が打てないことだと思います。また、利益が出ても増店して満足し、労働環境にまでお金が回っていないのが現状です。労働環境が改善できると良い人材が採れるだけでなく、これまで外食に興味がなかった人も引き込めるようになります。そのため、当社



UNCHI
松村 貴大 社長

Profile
1987年4月4日生まれ。2012年、24歳で「UNCHI株式会社」を設立し、大阪市淀川区に「人類みな種類」をオープン。後に、「くそオヤジ最後のひとり」「世界一暇なラーメン屋」「担担麺の掟を破る者」など複数のブランドを立ち上げる。2018年から海外展開を開始。アメリカや中国、韓国、ネパールなどへの出店実績がある。

は従業員の待遇改善を推進しており、賞与を2年前の3倍の額に引き上げました。これは外食企業の中でもトップの水準です。

山内 人件費を引き上げると、利益が圧迫されるのではないのでしょうか。

川島 年収を業界トップの水準にしながら、利益率も業界トップ水準を目指しています。その実績があるから人が付いてきますし、企業価値も上がっていきます。現在は約200店舗展開ですが、この利益率を維持したまま1000店舗に拡大していきたいと考えていま

にしました。これは店を潰すに等しい試みです。醤油ラーメンを止める代わりに、色々な人とコラボして作った味噌・ごま・塩ラーメンを提供しました。すると、逆に行列が伸びたんです。このように自力で行列を作ることではできないのですが、何をしても本店を超えられないのが長年の課題です。

外食成功者の経験から学ぶ 売上に直結する講義を開催

山内 ミライイニ当日は、皆さんに30分ずつ講義していただきます。イベントへの意気込みと講義の概要を教えてください。



フランチャイズビジネス
インキュベーション
山本 昌弘 社長

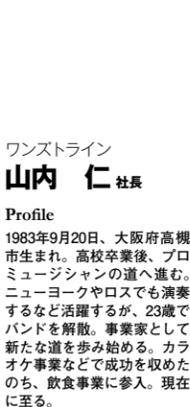
Profile
滋賀県生まれ。高校卒業後、イタリアに留学。帰国後、大手英会話スクールを経て、大手フランチャイズ本部に勤務。常に上位の営業成績を残す。解約率を約1割に抑える。前職での実績を糧に2020年に独立し、現在に至る。

トレートに伝え、失敗するパターンと成功要因、利益率トップ企業になるためにしてきた取り組みを具体的に話します。

松村 開催していただいてありがとうございます。

山本 僕らはリスナーとして参加します(笑)。

山内 川島社長は気合いや根性といった精神論ではなく、利益を出す仕組みを具体的に話してください。



ワンズトライン
山内 仁 社長

Profile
1983年9月20日、大阪府高槻市生まれ。高校卒業後、プロミュージシャンの道へ進む。ニューヨークやロスでも演奏するなど活躍するが、23歳でバンドを解散。事業家として新たな道を進み始める。カラオケ事業などで成功を取めたのち、飲食事業に参入。現在に至る。

飲食経営者の仕事は勝手に商品開発と併行してマ-

に利益が出る仕組み作りケティングを徹底強化

山本 飲食はFLRコストという言葉があるように、利益を出しにくい業態です。御社ほどのように利益率を高めているのですか。

川島 簡単な話で利益率5%が成功だと思っている飲食店はそのままで、20%のところは20%までしか出せません。当社は50%を目標にしているから今ではいくつかの店舗で単月40%強まで来しました。利益率50%から逆算して、コスト構造の改革や利益が出る仕組みづくり、利益が出る業態選びなど、さまざまなか

山内 山本社長は、飲食業界の課題についてどう思われますか。

山本 美味しいものを作るのにこだわっている人が多いですね。それ自体は悪いことではありませんが、美味しいという感覚は人それぞれです。万人受けする商品は作れないと思っています。なので、美味しいにこだわっても売上には直結しません。実は、それ以外の部分に売上を上げる秘訣があるんじゃないかと考えています。

ーケティングです。マーケティングは利益が勝手に出る仕組みだと私は考えています。「鰻の成瀬」や「人類みな種類」のように、その仕組みを経営陣が作り上げることで売上と利益がどんどん上がっていきます。そして、仕組み化された環境で現場の人たちがセールスとして気合いや根性を入れると、さらに店が良くなります。逆に、仕組みが作れない外食経営者の下で働く人は不幸です。どんなに気合いと根性を入れても利益が出ないため、現場に還元され

ません。
山内 利益が出る仕組みを作ることが、飲食経営者の仕事ということですね。山本社長はどのようなお話をされる予定ですか。
山本 僕は、飲食素人ならではのことを話したいと思っています。分かっていないからこそ、できることもあります。先ほども少し話しましたが、マーケティングやブランディングなど多店舗展開において欠かせない要素を伝えたいです。また、聴講者のほとんどが飲食経

セミナースケジュール

- 16:00 山内 仁 社長 (ワンズトライン)
- 16:35 松村 貴大 社長 (UNCHI)
- 17:10 関西グルメのYumi
- 17:45 山本 昌弘 社長 (フランチャイズビジネスインキュベーション)
- 18:20 川島 賢 社長 (ガーデン)
- 19:00 出演者全員によるトークセッション

※上記は仮スケジュールです。都合により一部変更になる可能性があります

山内 僕もそう思います。松村社長は何を課題に据えていますか。

松村 飲食全体ではなく当社の話になりますが、長年続く課題として本店を超えられない問題があります。本店を超える店を目指して豪華な内装にしたり、フランスで10年修行したスタッフを迎えたり、他社で30店舗を担当していたベテランS.Vを雇ってみたり、色々な施策を試みましたが、未だに本店を超えられません。

山内 御社の場合、本店を超えるような店を次々に出せるようになったら、とてつもない会社になってしまいます(笑)。

松村 なかなか答えが見つからないので去年、本店の看板商品である醤油ラーメンを2カ月に渡り提供中止

営者ということでは、僕はあえて飲食経営から少し離れた視点でお話できればと考えています。

山内 飲食の経験だけでは気づけないこともあるので、講演が楽しみです。松村社長はいかがですか。

松村 皆さんが素敵な話をしてくれると思うので、僕は楽観的に言いたいと思います(笑)。飲食店を始めるときは色々勝負うところもあると思います。いざやってみたら思った以上に上手くいくケースもあります。皆さんがポジティブになれるお話ができればいいなと思います。

川島 主催の山内社長は何を話されるのですか。

山内 当社は外食業界で勝ち残るため、これまでにない飲食店の形を追究してきました。そのため当日は、アイデアを武器にした新しい飲食店の手掛け方をお伝えしようと思えます。皆さんが、利益が出る仕組みや店舗の増やし方など、実践に基づいた具体的なお話をしてください。僕も、遠い視点の話をしようと考えています。

ミライイニ番外編「その先がある」

開催日時：2024年11月26日(火)
 開場：15時 開演：16時予定
 会場：グランフロントナレッジシアター
 大阪府大阪市北区大深町3-1
 グランフロント大阪北館4階
 主催：ワンズトライン株式会社