



飲食総合コンサルティング会社
株式会社 コロンブスのたまご

日本一の指導実績(全国3000店舗以上)飲食専門著書35冊(60万人以上が読んだ)

宇井義行 監修

繁盛
の
必携

売れる！儲かる！

「あなたのお店の看板メニュー開発します！」

飲食店 繁盛メニュー サポートパック

調理実技指導 & レシピ 付き

料理は…飲食ビジネスの根幹

- ① 料理は **初回のお客様の来店動機づけ** です！
- ② 料理は **売上・利益に直結** します！

これから開業する方も… 既存店の経営者の方も…

『あなたのお店にピッタリ！の看板メニューをご提案します』



飲食総合コンサルティング会社
株式会社コロブスのたまご

日本一の指導実績(全国3000店舗以上)飲食専門著書35冊(60万人以上が読んだ)

宇井義行 監修

繁盛
の
必携

売れる! 儲かる!

「あなたのお店の看板メニュー開発します!」

飲食店 繁盛メニュー サポートパック

調理実技指導 & レシピ付き

料理は... 飲食ビジネスの根幹

- ① 料理は **初回のお客様の来店動機づけ** です!
- ② 料理は **売上・利益に直結** します!

これから開業する方も... 既存店の経営者の方も...

『あなたのお店にピッタリ! の看板メニューをご提案します』

お客様が初めて行くお店を選ぶ時の第一優先は**料理**です。他店では食べることができない、そのお店ならではの**高付加価値商品**が**オリジナル商品 = 看板メニュー**となり、お客様が感動する料理を提供することが、お客様からの支持を得るために絶対不可欠な条件です。

『飲食店繁盛メニューサポートパック』は、飲食店経営者“待望”の自店の『**看板メニュー**』を**調理技術指導 & レシピ付き**でご提案する唯一の超安価なサポートプランです。

2

飲食店一筋！今までお世話になってきた飲食業界への恩返しのお気持ちを込めて
今まで培ってきた繁盛・繁盛継続店を生み出します！
唯一無二のスーパーノウハウを伝授します。成功への近道をとともに進みませんか！

フードコンサルタント宇井 義行【商標登録第5208461号】プロフィール

実績日本一の飲食ビジネス総合コンサルタント

(指導実績3000店舗以上、著書35冊・海外翻訳本多数) | 株式会社コロンブスのたまご 創始者
日本政策金融公庫「飲食店開業 勉強会」講師 (52地区61会場)

一般社団法人 日本フードアドバイザー協会 創設者・代表理事



学業のかたわら、18歳から飲食店で働き実践的な飲食業を学びました。26歳にてフードビジネスコンサルタントとして起業、全国の飲食店3000店舗以上を指導してきました。指導実績日本一のフードコンサルタントとして、数多くの難問を解決。開業成功の指導はもちろん不振店を繁盛店へと生まれ変わらせる手腕も業界屈指です。実践から成る具体的なコンサルティング手法は信頼も厚く、多くの飲食店経営者を魅了してきました。

2011年に、今までお世話になってきた飲食業界に対する恩返しをしたいという思いから、(株)コロンブスのたまごとは別に、一般社団法人 日本フードアドバイザー協会を設立して、420万人が働いているといわれる飲食業界から日本の活性化と食文化の発展を目指し活動しております。著書は35冊を数え、60万人以上の飲食店経営者、店長に飲食ビジネスの教科書として愛読されています。近年は、士業やフードアドバイザー(フードコンサルタント)希望者に対して指導方法の教育、活躍の場の提供と支援に力を注いでいます。

【著書】35冊(一部抜粋)

『初めての人の飲食店・こうすれば成功できる』『飲食店運営・経営のパーフェクトバイブル』『小さな飲食店・業種別大繁盛のコツ』『飲食店の店長&経営者これができなければ務まらない』『居抜き店舗経営の教科書』『飲食店経営 負けないための新常識』『フランチャイズの飲食店・こうすれば成功できる』『小さな飲食店で成功する法』『小さな飲食店・もっと儲かる77のヒント』ほか多数。中国語版、韓国語版など海外でも翻訳本多数。

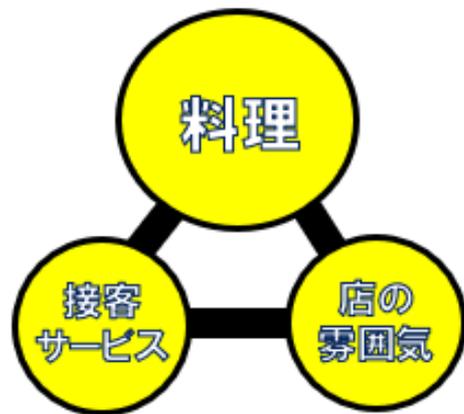
飲食部門
No.1
ロングセラー



私たちは45年以上、飲食店専門にご指導させて頂く中で、**看板メニューの開発手法のノウハウ**を蓄積してきました。看板メニューは**繁盛店には絶対不可欠**なモノです！
このプランは、看板メニュー開発理論に基づいて、出店立地に合った主要ターゲット層に支持されることを主眼に置き、売れて儲かるメニューを開発するプランです。
指導実績日本一の先生が考え抜かれたプランですので、どうぞ安心してお任せください。

飲食店にとって料理はビジネスの根幹です！

【飲食店の売り物】



お客様の評価

3つの顧客満足度
= 店舗力の総合評価



一方で… **料理**を通して**価格表示**



重要

- ① 料理は、初回のお客様の来店動機です！
- ② 料理は、売上・利益に直結します！

飲食店の売り物は**料理・接客サービス・店の雰囲気**の**店舗総合力**です。お客様はこの3つの顧客満足度を総合で評価しますが、このうちの料理を通して価格表示しているため、料理は**飲食ビジネスの根幹**ということになります。ここで、飲食店にとっての料理について押さえておかなければならない2つの重大な要素があります。

1つが、料理は**初回のお客様の来店動機**だということです。なかでも看板メニューはお店のターゲット層の目を引く**商品力**を持ち合わせていないと、注目してもらえませんし、来店にも繋がりません！

2つ目が当たり前のことですが料理は**売上・利益に直結**しますので、**勘や思い付きで安易に考えるのではなく**経営の観点から**正しい理論に基づいて商品開発**をしなければなりません。

飲食店にとって料理はビジネスの根幹です！

重要な要素① 初回のお客様の来店動機づけ = **料理**



注目

お客様が感動する料理を作る簡単な手法とは？

メニューづくりの基本 6ヶ条

- その1) 料理の美味しさを人間の五感にアピールします。
- その2) オリジナル性を加えます。 → アレンジ・アイデア
- その3) メニューを見える化します。 → マニュアル
- その4) いかにか早く提供できるか？ → 作業効率
- その5) 商品コンセプトを考えます。
- その6) 試作 ⇒ 試食 ⇒ 修正 ⇒ 商品化します。

料理の1つ目の重大な要素「**料理は初回のお客様の来店動機づけ**」について、深掘りしてお伝えします。ライバルとなる飲食店がたくさん存在しますが、今やどこのお店に行っても“普通に美味しい”と感じるものが提供されます。言い換えれば、どこのお店でも食べられるような“普通に美味しい”料理を提供してもお店のお客様は感動しませんし、長く支持を得られることは難しいということです。つまり、**他店では食べられない、そのお店でしか食べられない料理**を開発して提供することが重要だということです。

コロンブスのたまご主幹の宇井義行先生が提唱する『**メニューづくりの基本6ヶ条**』があります。こうした理論原則に従ってメニュー開発を進めなければなりません。私たちは勘や思い付きではなく、この理論に基づいた商品開発をしています。

感動する料理



お客様が感動する料理に仕上げるには、**人間の五感に訴える**ことです。
食べたいと感じるメニューに仕上げます。
お客様を感動させる商品こそが強い看板メニューとなります。

五感に訴える手法

① 視覚(目)

盛り付けの仕方や材料の色合いなどを工夫します。
ボリューム感を出したり、商品サイズの変更です。
・炒飯のメガ盛りや高さ30cmの大根のおでんなど、並外れたサイズ。
・その逆にミニサイズの鯛焼きやクロワッサンなど。

② 聴覚(耳)

鉄板でステーキを焼く音や中華のおこげの音などは美味しさを表現する音の代表格です。

③ 味覚(舌)

材料や調味料を変えたり、調理方法を工夫します。
刺激的な辛さやクセになる味付などです。

④ 嗅覚(鼻)

スパイスの効果や、饅頭の蒲焼やパンの焼ける香ばしさなど代表例です。

⑤ 触覚(手)

手巻き寿司(自分で巻く楽しさ)、スペアリブ(手づかみのワイルド感)などです。



『メニューづくりの基本6ヶ条』のうち、「**美味しさを人間の五感にアピールする**」ことについて、もっと詳しくお伝えさせていただきます。他のお店で食べられない料理がお客様に感動を与えますから、ただ美味しいだけでなく、**五感**で表現することが重要です。五感の中でも**視覚はモノの判断の70%を占める**と言われてしますので、商品開発で視覚は絶対に外せません！最近だとSNSの普及で話題性があるものは拡散されて口コミで拡がりやすい特長があります。盛り付けの見た目を意識した商品開発をします。6ヶ条の2つ目の「**オリジナリティ**」というのは、世の中に存在しないものを発明するのではなく、すでに馴染みのあるメニューに五感で美味しく感じさせる**アレンジ・アイデア**を加えることです。これは、一般的に人間は食に対して保守的で知らない商品には手を出しづらいという食習慣があるためです。

メニューのマニュアル化



来られたお客様全員に満足して頂くためには、すべてのお客様に平等に、料理・接客サービス・清潔感を提供して、スタンダード(標準)を維持しなければ、お店を**繁盛・繁盛継続**することはできません！

つまり、いつ誰が作っても同じクオリティーの商品が提供できるようにするために**レシピ表(基準表)**を作成することは絶対に欠かせません。



店名の基準表		店名		店名	
品名	仕立	材料	分量	調理	備考
1日限定の惣菜の例					
材料名	分量	材料名	分量	調理	備考
鶏肉	100g	鶏皮	10g	焼く	
玉ねぎ	50g	玉ねぎ	50g	炒める	
ピーマン	20g	ピーマン	20g	炒める	
トマト	30g	トマト	30g	炒める	
塩	適量	塩	適量	炒める	
油	適量	油	適量	炒める	
調理時間	15分				
売上単価	150円				
原価率	40%				
粗利益率	60%				
一人あたり	150円				
一人あたり	40%				

メニュー基準表		メニュー		メニュー	
品名	仕立	材料	分量	調理	備考
材料名	分量	材料名	分量	調理	備考
鶏肉	100g	鶏皮	10g	焼く	
玉ねぎ	50g	玉ねぎ	50g	炒める	
ピーマン	20g	ピーマン	20g	炒める	
トマト	30g	トマト	30g	炒める	
塩	適量	塩	適量	炒める	
油	適量	油	適量	炒める	
調理時間	15分				
売上単価	150円				
原価率	40%				
粗利益率	60%				
一人あたり	150円				
一人あたり	40%				

メニュー開発で最も重要なことは、『メニューづくりの基本6ヶ条』3つ目の「**マニュアル化**」です。いつ誰が作っても、同じ味付け・見た目・盛り付け・分量で提供できなければ、ご来店されたお客様すべてに満足してもらえません。

私たちは仕込みとメニューの2つの**基準表**というフォーマットを作成して提供いたします。基準表は材料の品目・分量、調理手順だけでなく、商品価格と一食あたりの材料費(率)、粗利益高(率)を算出していますので、この**基準表を遵守することで使用材料費のブレを抑える**ことに繋がります。

その上、6ヶ条の4つ目「**作業効率**」を考えて**いかに早く提供するか**ということを踏まえ、提供方法を一緒に考えます。商品開発に当たってはお店のコンセプトに沿って、5つ目の「**商品コンセプト**」を一緒に協議しながら進行します。そして6つ目の「**試作→試食→修正→商品化**」のプロセスを進めますので、どうぞ安心してお任せください。

飲食店にとって料理はビジネスの根幹です！

重要な要素② 料理は売上・利益に直結します。

注目

メニューの価格設定が非常に重要です！



メニュー価格設定の基本

- その1) 標準原価を把握します。 → レシピ表(基準表)必須！
- その2) 価格設定は原価から算出するものではありません！
- その3) **原価主義**の価格設定は間違いです！

【 高付加価値商品 = 高粗利益商品 】

- ★ 自店のお客様が**注文しやすい価格に設定し**、そのために必要な原価を算出し、この原価を根拠に**付加価値の高い商品**に仕上げます。
- ★ お客様の**満足度とお店の利益のバランス**を考えて、一品ずつ慎重に設定します。

次に、2つ目の重大な要素「**料理は売上・利益に直結する**」ため、**メニューの価格設定**が非常に重要となります。世の中の個店生業店の多くが実はこの**価格設定で間違ったやり方**をしています。ほとんどのお店が**メニューの原価(材料費)から算出**しているのです。正しい価格設定の算出方法は、**価格 = 原価 + 付加価値**の考え方です。つまり、**付加価値**から算出するのが正しいやり方なのです。付加価値の高い商品に仕上げていくことで価格を高く設定できて、その分原価を圧縮できますので、**付加価値の高い商品は粗利益の高い商品**ということになります。もちろん、お客様が注文しやすい価格であることが必要ですし、それと同時に**お店の儲け = 粗利益も考えて**、バランスを見ながら**慎重に価格を決定**しなければなりません。私たちはこの考え方の基に商品開発を進めていきますので、販売価格についても的確にアドバイスいたします。

飲食店 繁盛メニュー サポートパック

～ オリジナル「看板メニュー」指導内容 ～

- (1) あなたのお店の情報を把握して、あなたのお店にピッタリの
売れる！儲かる！看板メニュー(1カテゴリー)を提供
- (2) レシピ表(基準表)作成及び提供
- (3) 調理指導(1日間:最大8時間まで)
- (4) 食器・調理器具選定アドバイス
- (5) 仕入先選定アドバイス
- (6) 商品説明マニュアル作成アドバイス

メニュー導入にかかる経費は別途実費分をご負担頂きます。
なお、立替金が発生した場合は後日精算して頂きます。

- ▶ メニュー試作の材料費
- ▶ 調理指導にかかる交通宿泊費
- ▶ 調理指導にかかる会場使用料
- ▶ その他食器・包材等

サポート 価格 **550,000円** (消費税含む)

ここまでお伝えしました通り、45年以上の飲食店専門家としてのノウハウを基に必要最低限の『看板メニュー』を提供させて頂くのが今回のプランです。経営の視点を併せ持ちながら商品開発をすることは、経験の無い方にとってはハードルが非常に高いため、私たちのサポートを頼って頂いて看板メニューを開発し、お店にお役立てください。作成したレシピ表(基準表)に沿って、調理指導を実施しますが、一日で習得できるようにコンパクトにまとめますのでご安心ください。

食器や調理器具選び、仕入れ先のご紹介など、商品開発に関連することもお任せください。

そして、いかに売るのが重要です。商品のキャッチコピーや売り文句といった商品説明もご提案いたします。

全国3000店舗以上の指導実績で培った



飲食総合コンサルティング会社
株式会社コロンプスのたまご が提供する

開発メニュー例



人気の定番 串かつ

- ・仕込みはかんたん串を刺すだけ！
- ・旬の食材で季節感を出しやすい
- ・肉、魚介、野菜、変わり種
種類はアイデア無限大！
- ・口当たり軽く本数がすすんで
客単価UP！

18種類の野菜が溶け込んだベジカレー

- ・材料を細かく刻んで煮込むだけ！
- ・アルバイトでも調理できる簡単レシピ



提供時間が早い！ 海苔巻きキンパ

- ・専用マシンで定量ご飯&手軽に成型
- ・巻くだけなので初めての方でもかんたん調理
- ・具材はバリエーション豊富！

商品開発をする上でのポイントは、世の中にまったく存在しないものをゼロから創造するのではないということです。一般的に日本人は食に対して保守的だと言われているためです。見たり聴いたり食べたことも無いニューには手を出しにくいという傾向が強く、そのような商品は周知されるまでに時間がかかり過ぎるため、すでに存在する定番商品にアレンジ・アイデアを加えるやり方が重要なのです。具体的には、特徴のある食器を使ったり、盛り付けの仕方を変えたり、食材の組み合わせや調理方法・提供方法などを工夫します。また、キャッチコピーやこだわり、ネーミングといった売り方も重要です。それと同時に、ある特定の人だけではなく調理に携わる人が誰でも作れる、再現・継続性も重要なポイントと言えます。

オプション付きサポートプラン①

開店までのサポートとのセットプラン

安心・万全!

繁盛メニューサポートパック

550,000円(消費税含む)

+

自分一人での開業が不安なあなたのための

飲食店開業サポートパック 330,000円(消費税含む)



開業準備を間違ってしまうと…
すべての努力が泡と消えます。

開業までのサポートは
開業指導実績 日本一の
当社にお任せください!!

★お店が開店するまで寄り添うサポート!
★開業準備のムリ・ムラ・ムダを無くして
スマートにオープン!

※『開業サポートパック』のサービス内容につきましては、
別途資料をご確認くださいませ。

トータルサポート価格 **880,000円** (消費税含む)

初めての飲食店開業の方にはオプションで、**お店が開店するまでのサポート**をいたします。
開業までのスケジュール管理、お店のコンセプト作成、金融機関からの資金調達、店舗の管理資料フォーマットの提供など、開業の各種タスクの中で最低限押さえておくべき項目に絞ってサポート・アドバイスいたします。お困りごとにはその都度ご相談を承りますので、**開店をスムーズに迎える**ことができます。併せてご利用ください。

オプション付きサポートプラン②

飲食店経営のノウハウ教育とのセットプラン

おすすめ

繁盛メニューサポートパック

550,000円(消費税含む)

+



日本で唯一の

飲食店経営を学ぶための講座

『飲食店経営マネジメント講座』 209,000円(消費税含む)

※各講座のカリキュラムにつきましては、別途資料をご確認ください。



飲食店開業・経営の勉強をするか否かで、
出店・出店後の成功率が大きく異なります！
経営で成功するには、飲食店経営の
正しいノウハウ知識を学ぶことです。

トータルサポート価格 **759,000円**(消費税含む)

私たちは**飲食店経営を学ぶための集中講座**を開講しております。書籍では習得できない**飲食店経営の実学**を学ぶことができます。講座で習得したことは日々の経営する中で活かし続けられますので、自分自身への投資として真剣に受講することを考えてください。**基本のマネジメント能力**が身に付きます。無知は恐ろしく、**機会損失(本来、得られる売上・利益を逃すこと)**に気づかないことが何よりも一番の恐怖です。経営を上手く行かせるには、飲食店経営の本質を知ることが重要です。

12
お困りの時はご相談ください！

飲食店の開業・運営をトータルでサポートする、日本で唯一の飲食ビジネス支援プラットフォームで地域密着、顧客密着、顧客重視のフードサポートプロジェクトチームです。飲食店経営者の身近なブレンとしてご活用ください。

フードサポートプロジェクトチームメンバー

(飲食店の専門ノウハウ+専門分野+人柄良好)

※各専門家、専門業者の選別・選定に当たっては、自己判断、自己責任の下でご決断ください。

経営計画・資金調達

フードコンサルタント・士業(中小企業診断士・税理士・会計士・社会保険労務士・行政書士)・フード関連資格者など

物件

物件の仲介・管理会社

施工

設計・店舗デザイン・看板サイン施工・厨房設備・内装業

販売促進

広告・チラシ・メニュー・HP・販売促進・印刷業・カメラマンなど

食器・食材

食器・備品・消耗品・食材・飲料業など

その他

清掃・害虫駆除・保険など飲食に関わる業種

飲食店経営は経営者一人では到底できません。優秀で信頼のおける各業種の専門家といかに出会うかが重要です。主幹の宇井先生は、全国5拠点に飲食店を支援する専門家チーム『**フードアドバイザークラブ**』を組織していますので、私たちは経営者の優秀なブレンをご紹介しますことができます。

フードアドバイザークラブは地域密着で地元の飲食店に貢献したいという志の高い方ばかりが集まり、毎月の勉強会で宇井先生の飲食ビジネスノウハウを学んでおり、安心・万全に開業準備または店舗運営に取り掛かることができます。

お申し込みはこちら

『繁盛メニューサポートパック』のお申し込みは
こちらを **click!**

【お問い合わせ】



株式会社コロンブスのたまご



03-5413-6122



info@columbus-egg.co.jp



(月)~(金)10:00~17:00

(土) 10:00~15:30

*日・祝日 定休