



鶏Soba
座銀

鶏soba座銀のご提案

食べログ3.73品質を
超簡易オペレーションで！
なんて当たり前。

座銀は
“体験”が商品。



鶏soba座銀とは

2014年3月に大阪肥後橋に第1号店をオープンし、
2021年1月時点で直営で5店舗。海外FC3店舗。計8店舗を展開。

2019・2020年に関西ラーメン百名店に選出され、
昨対110%を超える成長率を誇る人気店に成長。全店舗が行列店。
QSC全てにおいて、上質を掲げ「わざわざ目掛けていく店」の
関西の代表格として君臨する。

国内直営店

大阪本店[肥後橋] / 心斎橋店 / 住之江店 / 神戸本店(元町)
くずはモール店 / 高槻店

海外FC店

香港ハッピーバレイ店 / 香港セントラル店 / 中国北京店

メインコンセプト

高級≠上質
「大切な人を連れていきたいラーメン店」

顧客ターゲット

全ての方々

立地戦略

1.5等立地 / 2等立地
郊外型

商品コンセプト

- ・ 一目で当店と分かるビジュアル
- ・ 万人受けする鶏白湯スープ

価格帯

客単価 1,200円

体験が商品とは

2021年1月現在の一般的に見る、
ラーメンというカテゴリーを市場のライフサイクルで考えると、成熟期の末期。
本来の製品ライフサイクルの定義では、もはや参入すべき市場ではないと考えられます。
「美味しいのは当たり前」という定義も定着し、どの様に顧客様から支持頂くのか？という
観点での差別化が必須である市場と言えます。

鶏soba座銀の差別化は徹底したシーンの訴求にあります。

店をSNS等で発見し、誰と、いつ、どの道を通して、何を注文し、どのような話をして、
どのような気持ちで帰路に着くか。までを一つのストーリーとして訴求します。



ディティールに拘る意味もここ帰属し、徹底したフックの散りばめで勝ち続けているブランドです。
鶏soba座銀単体の市場が成熟期中期に居座り続ける理由もここにあります。

鶏soba座銀の事業の魅力①

◇ 圧倒的な商品力 食ベログ3.73 ラーメンwest百名店

濃いけど重くない鶏白湯スープは老若男女に愛され、ターゲット不要。

国内はもちろん、香港のオープライス（日本の食ベログの様なサイト）でも、ラーメン市場において1位を獲得。

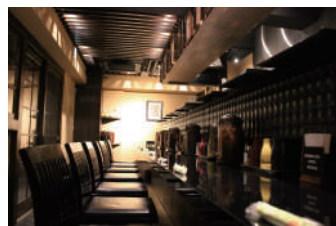
◇ 効率的で無駄がないオペレーション

少メニュー数/少在庫 小スペース。簡易オペレーション(職人レス)なので約1か月のトレーニングで戦力化。

◇ 他のラーメン店との差別化

割烹着にネクタイを締めたスタッフ。高級店のような店内。

おぼんで提供される綺麗な商品。すべてにおいてラーメン屋らしくなく、集客はもちろん、採用でも強さを発揮。



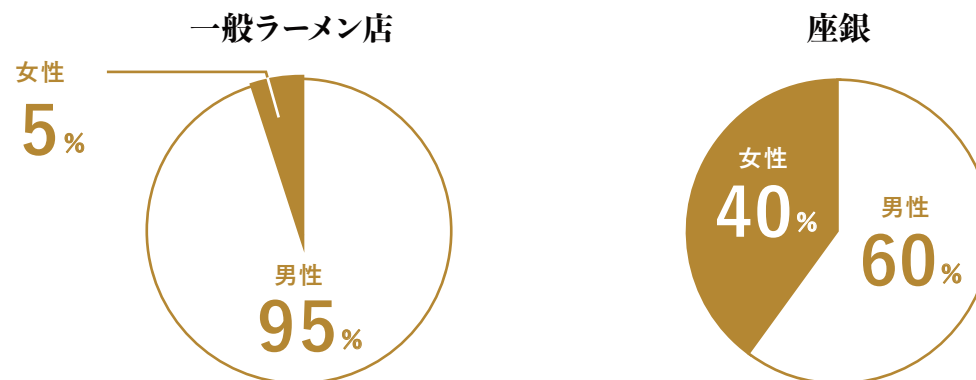
鶏soba座銀の事業の魅力②

◇ 立地すらも変えてしまう強固なストアロイヤリティ

座銀1号店は大阪肥後橋という、超ビジネス立地に出店。

オープン当初は土日の売上が全く立たず、苦戦していましたが、認知が広がるにつれて、土日祝が平日の売上を上回る店になりました。口コミがメイン販促で、20日立地を30日立地に変える力を持つ。

◇ お客様の女性比率が高いラーメン店



新たな顧客ニーズへのアプローチが可能です。

都市型モデル

初期投資

項目	金額
物件取得費	¥ 2,240,000
施工費	¥ 9,180,000
機器・設備	¥ 3,100,000
備品	¥ 354,000

合計 ¥14,874,000

※弊社運営店舗実例（肥後橋本店）
 ※14坪12席
 ※全て税別
 ※減価償却費は含まない
 ※単位：円

数値実績

勘定科目	金額	構成比
純売上高	¥ 6,333,000	
売上原価	¥ 1,965,000	31.03%
売上原価率		
売上総利益	¥ 4,368,000	68.97%
販売費一般管理費		
人件費	¥ 1,973,000	31.15%
水道光熱費	¥ 187,000	2.95%
家賃	¥ 279,000	4.42%
雑費・消耗品等	¥ 273,000	4.31%
販売費一般管理費合計	¥ 2,712,000	42.82%
営業利益	¥ 1,656,000	26.15%

都市型モデルシミュレーション

勘定科目	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
純売上高	¥ 2,700,000		¥ 4,500,000		¥ 6,300,000	
売上原価	¥ 891,000	33.00%	¥ 1,485,000	33.00%	¥ 2,079,000	33.00%
売上原価率						
売上総利益	¥ 1,809,000	67.00%	¥ 3,015,000	67.00%	¥ 4,221,000	67.00%
販売費一般管理費						
人件費	¥ 990,000	36.67%	¥ 1,352,202	30.05%	¥ 1,530,000	24.29%
水道光熱費	¥ 193,080	7.15%	¥ 193,080	4.29%	¥ 193,080	3.05%
家賃	¥ 300,000	11.11%	¥ 300,000	6.67%	¥ 300,000	4.75%
雑費・消耗品等	¥ 81,000	3.00%	¥ 135,000	3.00%	¥ 192,000	3.05%
販売費一般管理費合計	¥ 1,564,000	57.93%	¥ 1,980,282	44.01%	¥ 2,215,080	35.16%
営業利益	¥ 244,920	9.07%	¥ 1,034,718	22.99%	¥ 2,005,920	31.84%

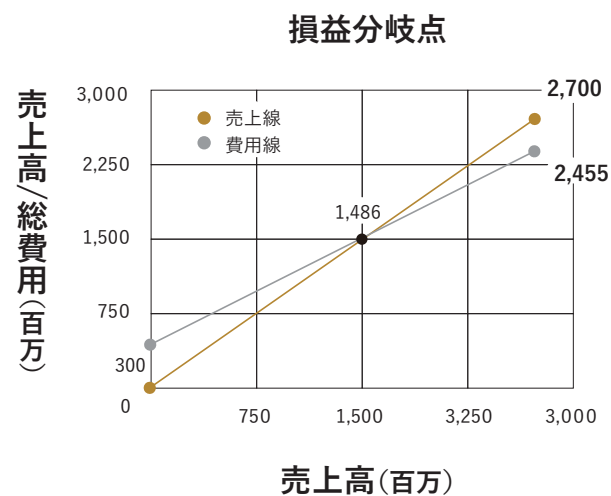
※坪単価20,000円15坪モデル

※単位：円

※全て税抜き、原価償却費は含まない

※上記データは参考資料であり、加盟店の売上や利益を保証するものではありません。

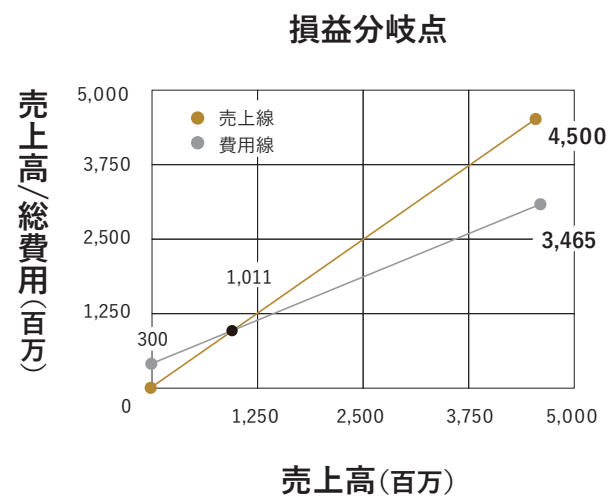
都市型モデルシミュレーション損益分岐



売上高

月商270万(別)

※黒字目安売上

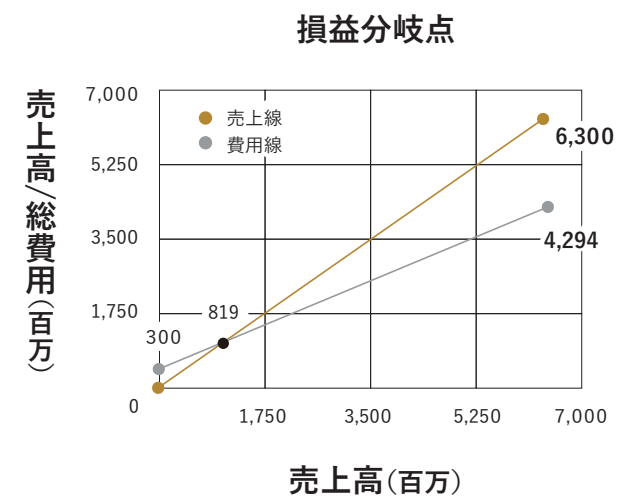


売上高

月商450万(別)

2500万投資

約2年回収



売上高

月商630万(別)

2500万投資

約1年1ヶ月回収

郊外型モデル

初期投資

項目	金額
物件取得費	¥ 8,080,000
施工費	¥ 13,420,000
機器・設備	¥ 4,500,000
備品	¥ 650,000

合計 ¥ 26,650,000

※弊社運営店舗実例（住之江店）
 ※居抜き物件
 ※35坪28席 駐車場9台
 ※全て税別
 ※減価償却費は含まない
 ※単位：円

数値実績

勘定科目	金額	構成比
純売上高	¥ 8,921,000	
売上原価	¥ 2,963,000	33,21%
売上原価率		
売上総利益	¥ 5,958,000	66.79%

販売費一般管理費

人件費	¥ 2,701,000	30,28%
水道光熱費	¥ 266,000	2,98%
家賃	¥ 560,000	6,28%
雑費・消耗品等	¥ 3,927,000	44,02%

合計	¥ 3,927,000	44,02%
営業利益	¥ 2,031,000	22,77%

郊外型モデルシミュレーション

勘定科目	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
純売上高	¥ 3,600,000		¥ 6,300,000		¥ 8,100,000	
売上原価	¥ 1,188,000	33.00%	¥ 2,079,000	33.00%	¥ 2,673,000	33.00%
売上原価率						
売上総利益	¥ 2,412	67.00%	¥ 4,221,000	67.00%	¥ 5,427,000	67.00%
販売費一般管理費						
人件費	¥ 1,350,000	13.33%	¥ 1,800,000	28.57%	¥ 2,100,000	25.93%
水道光熱費	¥ 257,000	4.00%	¥ 270,270	4.29%	¥ 291,600	3.60%
家賃	¥ 480,000	13.33%	¥ 480,000	7.62%	¥ 480,000	5.93%
雑費・消耗品等	¥ 144,000	4.00%	¥ 252,000	4.00%	¥ 324,000	4.00%
合計	¥ 2,231,400	61.98%	¥ 2,802,270	44.48%	¥ 3,195,600	39.45%
営業利益	¥ 180,600	5.02%	¥ 1,418,730	22.52%	¥ 2,231,400	27.55%

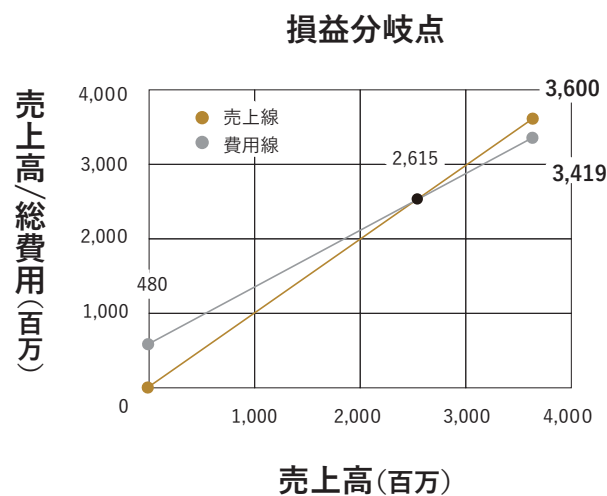
※坪単価16,000円30坪モデル 駐車場10台

※単位：円

※全て税抜き、原価償却費は含まない

※上記データは参考資料であり、加盟店の売上や利益を保証するものではありません。

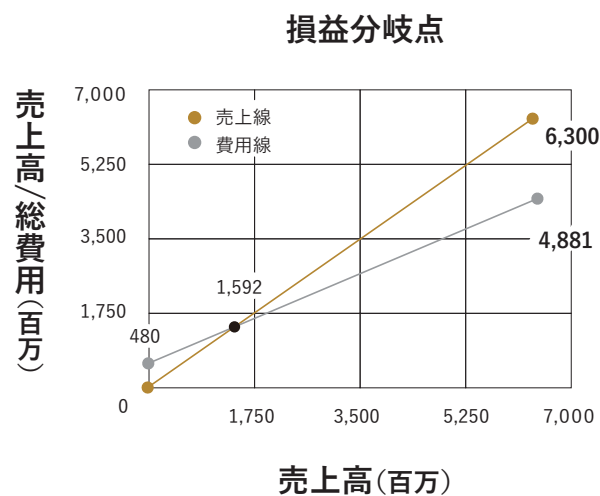
郊外型モデルシミュレーション損益分岐



売上高

月商360万(別)

※黒字目安売上

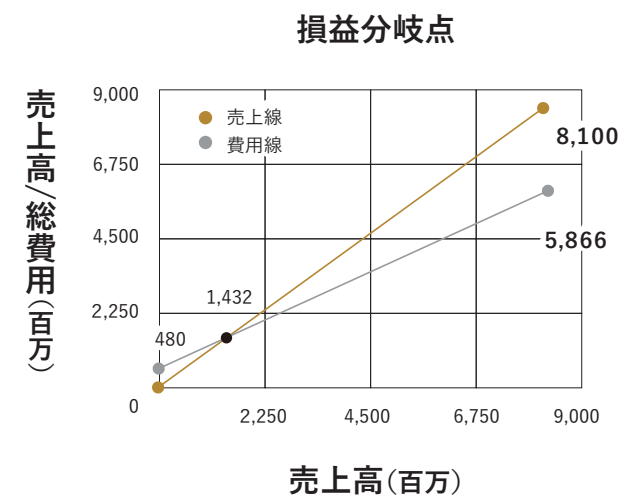


売上高

月商630万(別)

3500万投資

約2年1ヶ月回収



売上高

月商810万(別)

3500万投資

約1年5カ月回収

加盟条件

費用条件			
加盟金 300万 (税抜き)	デザイン監修費 50万 (税抜き)	研修費 30万 (税抜き)	ロイヤルティ 3%

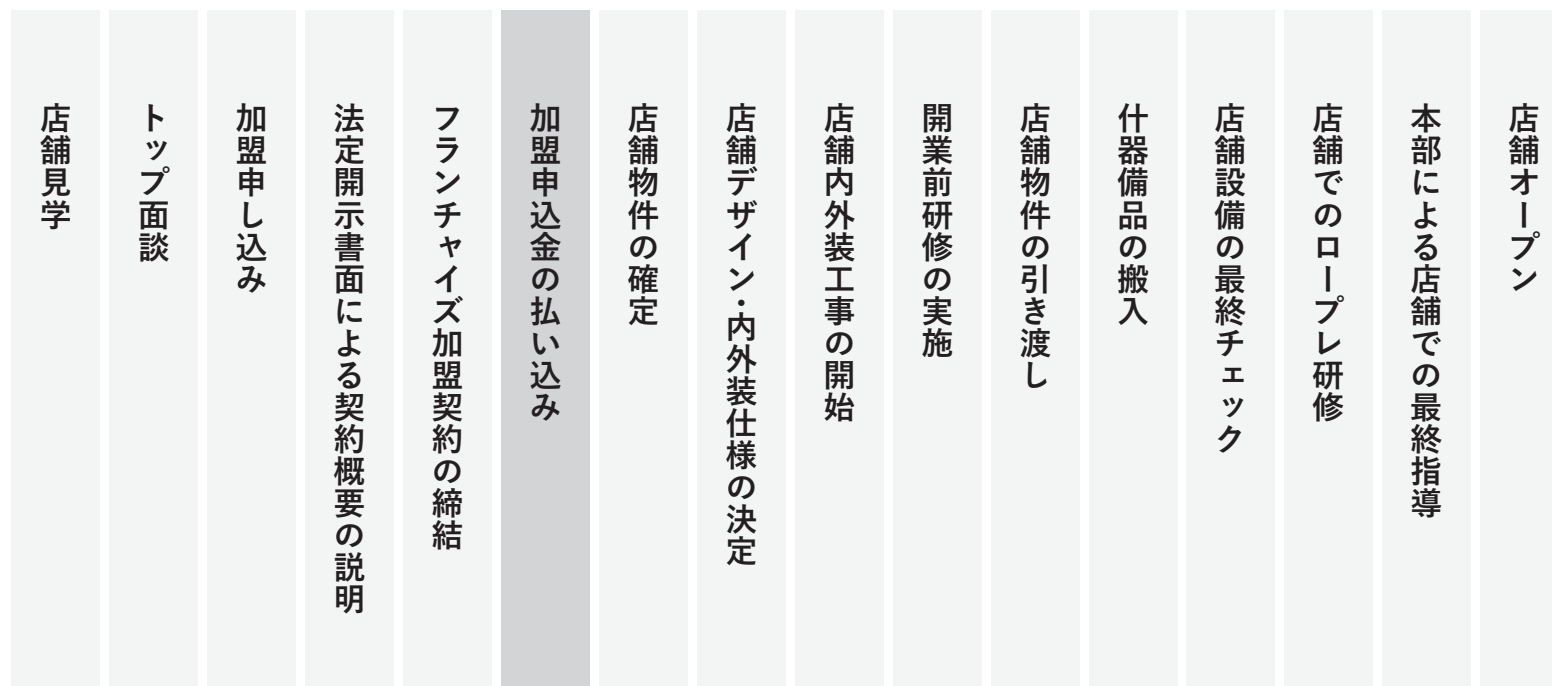
その他
契約期間 5年 ※双方申し入れなければ1年間の自動更新
鶏soba座銀のブランドコンセプトを理解し賛同していただける方
1都道府県1オーナー制 (エリアライセンスを付与するという意味ではない)
面接等において当社の審査に合格、理念の共有ができる方

※食材Feeは一切いただきません

指導バックアップ体制

店舗設計	合理的で効率的な店舗デザインを提案します
機器・設備等の斡旋	本部が必要な設備を斡旋します
開業前研修の実施	30日間の研修で鶏soba座銀運営の為のノウハウを習得
開業時のサポート	本部スタッフが開業をサポートします ※8日間 [オープン前3日、オープン後5日]
食材の供給	本部取引業者から指定食材とし、スープ、ラーメントレを供給します
スーパーバイジング	開業後のサポートもしっかり行います ※3か月に1回3日間

オープンまでのスケジュール



約2カ月～3か月程度の期間でオープンできます

株式会社銀の葡萄

ジュリョウ ケンタ
代表取締役 壽量 健太

本社所在地

〒541-0057 大阪府中央区北久宝寺町3-5-3

電話

06-7222-3940

URL

www.silver-grape.com

担当者

カンキ ヒロシ
取締役 神吉 洋志

電話

090-9052-6585

Mail(個人)

hiroshikanki.kamitora@gmail.com

Mail(会社)

info@silver-grape.com

業態プロデュース

私たちと「世界一かわいい飲食店」を目指しませんか？

わたしたちは「世界一かわいいラーメン屋」を理念に、これまでにジャンルを超えた6つの飲食業態を展開してきました。

それぞれの業態にあわせて独自の戦略を立案し、コンセプトから商品開発、

空間デザインまで、新規オープンをトータルプロデュース。

さらには、既存店舗の業務改善やコンサルティングなど、幅広く業態プロデュースをおこなっています。

サービス内容

顧客ターゲット

- ◆ コンセプト立案
- ◆ ロゴ作成
- ◆ 商品開発
- ◆ 内外装デザイン
- ◆ メニュー・販促物
- ◆ ラーメン鉢・その他の備品
- ◆ まるごとお任せパック

事業改善

- ◆ クレンリネス指導
- ◆ サービス指導
- ◆ 商品力改善
- ◆ 各種マニュアル作成
- ◆ 人事評価システム構築
- ◆ 運用支援 クレド(理念)作成
- ◆ 経営計画書作成

顧問契約

- ◆ 離職率の低下
- ◆ 発注管理システム
- ◆ 助成金
- ◆ 保険請求
- ◆ 業者様斡旋
- ◆ 労務管理
- ◆ 物件探し
- ◆ 多店舗化
- ◆ 祭事出店

業態プロデュースについて

多彩な業態を展開してきたノウハウに基づき
コンセプト立案からビジュアル戦略までをトータルでプロデュースします

弊社が展開する業態



関西だし文化と博多豚骨の融合



上質≠高級 大切な人を連れて行きたい店



まるでラーメン屋には見えない店



チーズとティーが会って生まれた
新感覚タピオカドリンク



今宵、ひとときの物語



中華そばと焼きめし、以上。

プロデュース事例 ①

◆ 事例

鯛白湯らーめん○de▽

◆ コンセプト

まるでラーメン屋には見えない店

◆ 詳細

『まるでラーメン屋には見えない店』をテーマに、弊社が展開する鯛白湯ラーメン専門店「鯛白湯らーめん○de▽」。

○と▽を語呂合わせにした店名や、ロゴマークをはじめ、店舗の外装や内観、ユニフォーム、メニュー表にいたるまで、随所に○と▽のモチーフを採用し、コンセプトを見える化しています。

たとえば内壁とドアにあしらった鯛のイラストや、鱗模様の照明など、鯛白湯ラーメン専門店であることを無意識下で印象づけています。



店舗規模

13坪14席

売上高

月商600万円

客単価

客単価1,100円

プロデュース事例 ②

◆ 事例

まがりラーメン星知ラズ

◆ コンセプト

昼の青空しか知らないラーメン屋

◆ 詳細

「初期投資を抑え、専門店レベルの品質を軽オペレーションで！」コロナ禍において売上が下がる居酒屋やバーの飲食店を救うべく、中間の休業時間帯を利用した"二毛作方式"の限定ラーメン屋が「まがりらーめんプロジェクト」です。その一号店「まがりラーメン星知ラズ」では、「世界一白ごはんが欲しくなるラーメン」を商品コンセプトに決定。鶏soba座銀系列で初となる辛いラーメンを中心とした商品を開発し、高品質、軽オペレーションを実現しました。

