



オムライスパーク

大型商業施設向け業態案

株式会社MACRO

ふわつとろな
しあわせ卵。



選び方無限大の100
通りのオムライス。

(大きさ) (ライスの味)

(ソース) (トッピング) を

自分でだけの組み合わせに。シ
ンプルな味わいからこだわり
のカスタムを幅広く提供。飽
きのこないサイクルでオムラ
イスに「選ぶ楽しみ」を。



- ①ソースを選ぶ
- ②ライスを選ぶ
- ③トッピングを選ぶ

S お茶碗約1杯分

M お茶碗約1.5杯分

L お茶碗約2.3杯分



ソースとサイズを選んだら、ライスの種類とトッピングを選んでください！

After choosing your sauce and size, choose your rice type and toppings!



1

ケチャップ
バター

アレルギー/小麦・卵・乳

1. クラシック(ケチャップ)

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥700	¥750	¥870
(税込 ¥770)	(税込 ¥825)	(税込 ¥957)

ケチャップ
バター

アレルギー/小麦・卵・乳

2. デミグラス

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥700	¥750	¥870
(税込 ¥770)	(税込 ¥825)	(税込 ¥957)

ケチャップ
バター

アレルギー/小麦・卵・乳

3. ビーフハヤシソース

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥780	¥830	¥950
(税込 ¥858)	(税込 ¥913)	(税込 ¥1,045)

バター
ドライカレー

アレルギー/小麦・卵・乳

4. カルボナーラ

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥700	¥750	¥870
(税込 ¥770)	(税込 ¥825)	(税込 ¥957)

ケチャップ
バター

アレルギー/小麦・卵・乳

5. 濃厚トマトクリーム

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥780	¥830	¥950
(税込 ¥858)	(税込 ¥913)	(税込 ¥1,045)

バター
ドライカレー

アレルギー/小麦・卵・乳

6. 香るキノコクリーム

S サイズ	M サイズ	L サイズ
¥830	¥880	¥1,000
(税込 ¥913)	(税込 ¥968)	(税込 ¥1,100)

ソフトドリンク

¥180 (税込 ¥198)

- ウーロン
- アップルジュース
- アイスコーヒー
- カルピス



- 2 ライスの種類を選んでください

ケチャップライス · ドライカレーライス · バターライス

- 3 追加のトッピングを選んでください

●温泉たまご

アレルギー/卵

¥100

(税込¥110)

●Wたまご

アレルギー/卵

¥100

(税込¥110)

●チーズ

アレルギー/乳

¥150

(税込¥165)

●クリームコロッケ

アレルギー/小麦・卵・乳・えび

¥160

(税込¥176)

●エビフライ

アレルギー/小麦・卵・えび

●ソーセージ

アレルギー/小麦

¥160

(税込¥176)

●唐揚げ 2 個

アレルギー/小麦・卵

¥160

(税込¥176)

●ロースカツ

アレルギー/小麦・卵・乳

●ハンバーグ

アレルギー/小麦・卵・乳

¥200

(税込¥220)

TAKE
OUT全品テイクアウト
OK!

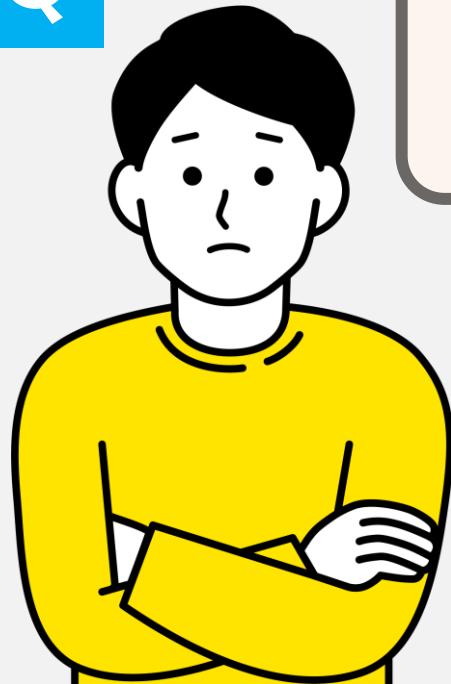
*別途容器代¥40(税込)を頂戴しております。

大型施設内
フードコート向け
提供メニュー

飲食店開業を考えている方

こんな不安はありませんか？

Q



「本当にお客様来るの？
集客の仕方がわからない！」

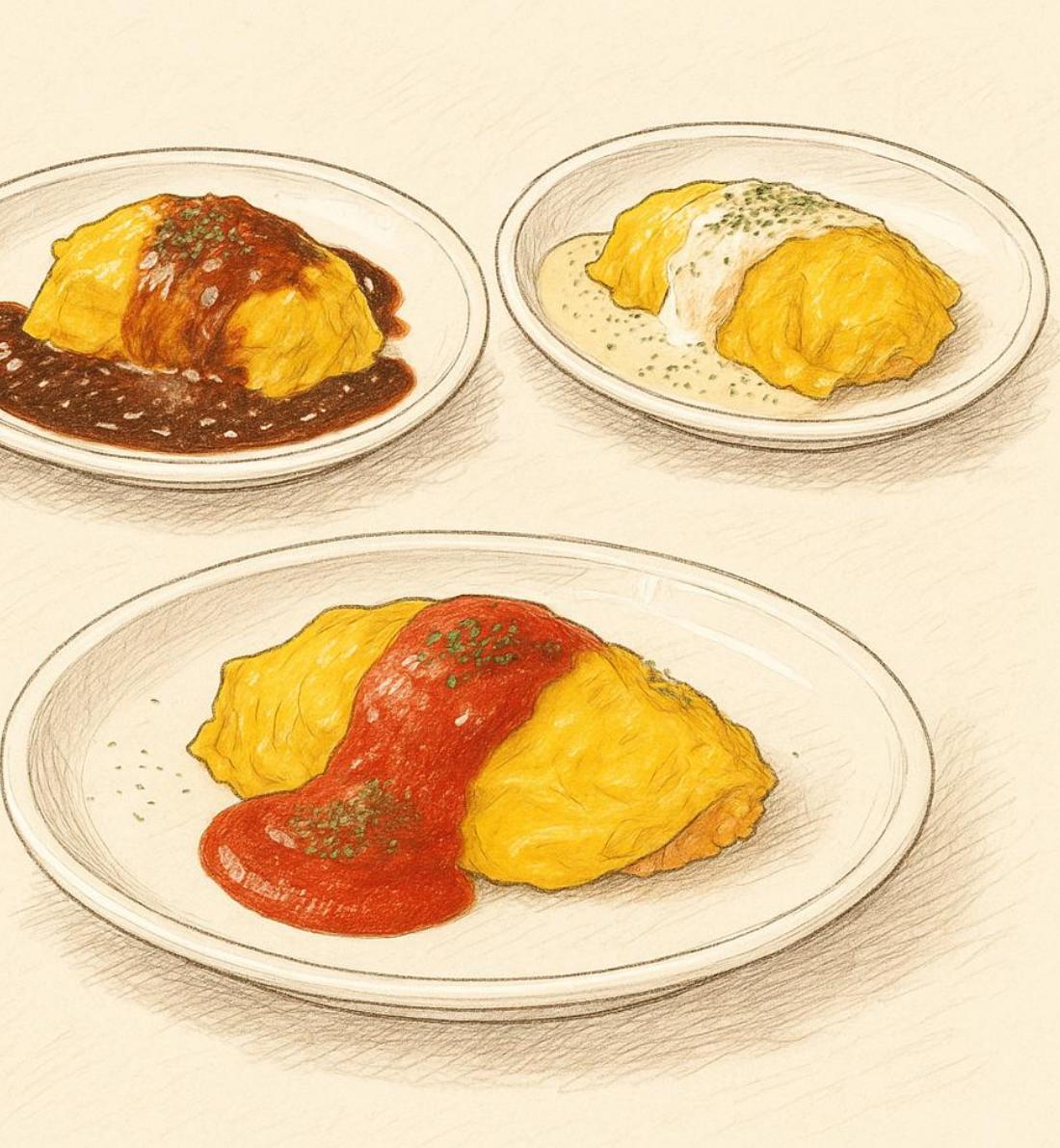
「スタッフは足りるの？」

「利益を残せるの？」

「原価のコントロールが不安。」

オムライスパークモデルは
こういった不安をすべて解決します！

なぜオムライスなのか？オムライス業態の強み！



【販売戦略面】

オムライスという商材はターゲティングにおいてお子様からシニアの幅広い層に受け入れられており、より多くの方にアプローチが出来る商材であること。

【収益面】

原材料のメインが『米』『卵』であり、日本人には最も欠かせない食材となっている。そのため他の食材に比べ仕入れが安定し、原価コントロールがしやすいので収益化においては優位な商材であること。

【オペレーション面】

調理のオペレーションにおいても、高度な技術は不需要でなおかつ仕込みが単純、未経験者でも味のブレが少ない仕上がりになること。

本当にお客さん来るの?
集客の仕方がわからない！

集客は内販をするだけで大丈夫です！

主な集客はテナント主が行ってくれます。

スタッフは足りるの？

最大人員は6名で大丈夫です！

社員がいれば大幅に安定します。

原価のコントロールが不安。

想定原価は約26%です！

全国の飲食店平均は30%台です。

利益を残せるの？

想定利益率は約15%～です！

全国の平均は8～10%です。



なぜオムライスなのか？オムライス業態の強み！



簡単にまとめると、、、

フードコート内で700円から価格設定が可能で、

フードコートの平均単価は800~1200円と言われています。

なおかつ高い利益率、スピーディな提供

想定利益率は15%~です。

平均提供時間は1分半~2分です。回転効率◎。

が可能なのがオムライスです。

ここから詳細についてもご説明していきます



本業態はモデル店舗のように、イオンモールなどの大型商業施設のフードコートテナントを推奨しております。

大型商業施設に出店の際のマイナスイメージ

- ・家賃/初期費用が高い
- ・何かと販管費をとられる
- **利益がのこりにくい…**
- ・営業時間が固定
- ・定休日が作れない
- **人材面の負担が大きい…**

それでも、大型商業施設を推奨する理由は、

圧倒的な集客力です。

既存店の目安

平日平均来館者1万人以上 休日平均来館者3.5万人以上

新規出店飲食店の生存率 1年後65% 3年後40% 5年後20%・・・

このように飲食店の継続は非常に厳しいデータがあります。売上の減少による資金繰りの悪化が主な原因だと思われます。単純営業をしていると来店数は自然減少していくので、売上を伸ばすために販促などに予算が必要になりますが、来店動機を作る販促の費用は軽いものではないです。営業の継続において集客は最も重要なファクターの1つといえるでしょう。

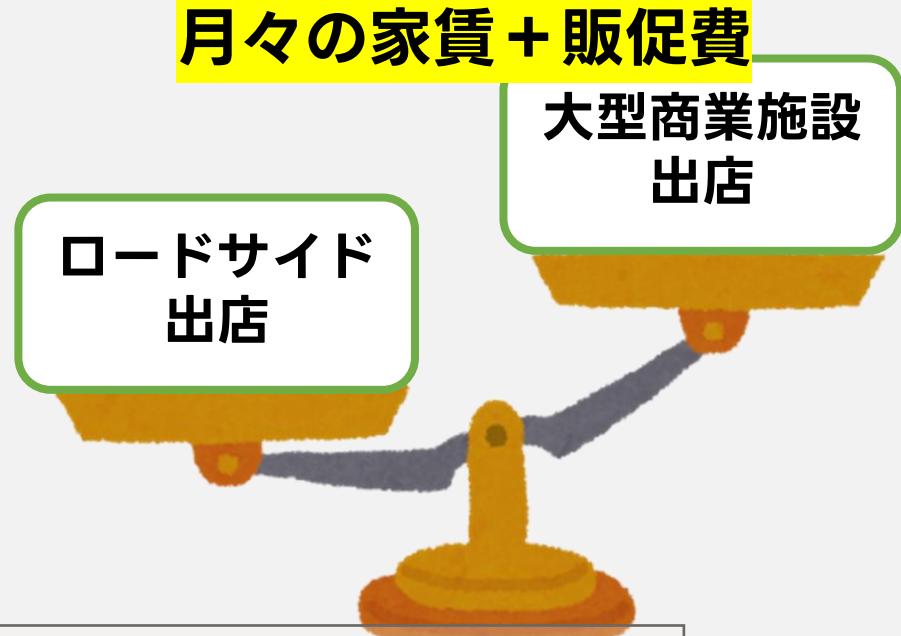
月々の家賃



月々の販促費



月々の家賃 + 販促費



トータルで考えた場合、集客に対してのオーナー様の

負担（資金、アイデアの創出、デザインなど）は圧倒的に軽減されると考えています。

もう1つの理由が**省人化**に適しているからです。

	座席清掃	トイレ清掃	電話対応	予約管理	ウェイト管理	銀行往来
ロードサイド	必要	必要	必要	必要	必要	必要
フードコート	不要	不要	不要	不要	不要	不要

路面店では必要な業務を大幅に削減できるのも強みです。上記の対応をするための人員を揃える必要もなく、少人数で運営が可能になります。閑散期であれば売上が確保しにくい分、ロス削減や人件費削減が強いられていますが、フードコートであれば省人オペレーションが成立しやすい環境です。収益においても有利といえます。

想定営業時間 10:00～21:00 (アイドルタイムなし)

平日

時間帯	人数	役割
9:00-10:00	1名	開店準備
11:00-15:00	3名	レジ+調理+材料補充
15:00-17:00	1名	レジ+調理+夜準備
17:00-21:00	2名	レジ+調理+閉店作業

【構成例】

9:00～15:00	アルバイト
11:00～15:00	アルバイト
11:00～21:00	社員
17:00～21:00	アルバイト

想定人件費
27000円~/日

土日祝

時間帯	人数	役割	
9:00-10:00	2名	開店準備	
11:00-15:00	6名	レジ+調理+材料補充	*休憩を回す
15:00-17:00	3名	レジ+調理+夜準備	*休憩を回す
17:00-21:00	3名	レジ+調理+閉店作業	

【構成例】

9:00～15:00	アルバイト×2名
11:00～17:00	アルバイト×2名
11:00～21:00	社員
17:00～21:00	アルバイト×2名

想定人件費
54000円~/日

スタッフ配置に関しては、ピーク時（土日祝ランチ）に最大 6 名確保できればスムーズに。

さらに社員雇用で営業、人件費が安定します。社員2名採用が推奨です。

オムライスパークのメニューは、**ソース→ライス&サイズ→トッピング**を選んで頂きます。そのため、カスタマイズ性も高くトッピングも比較的リーズナブルに多く揃えているのが特徴です。この他にも季節ごとに限定オムライスを加えて営業しています。

1位 デミグラス 40.7%

2位 クラシック 26.9%

3位 カルボナーラ 14.6%

トマトクリーム 8.1%

キノコクリーム 7.3%

ビーフハヤシ 6.1%

1位 ケチャップライス 59.7%

2位 バターライス 32.3%

3位 ドライカレーライス 8.0%

最も売れる商品は、

デミグラスのケチャップライス

となっています。



季節のオムライスも限定メニューとして定期的に変更しています。（3ヶ月切替）

売上モデル



	Low	Middle	High	Maximum
日計客数 (食数)	100	180	420	570
客单価(込)	900円	900円	950円	965円
日計売上(込)	90,000円	160,000円	400,000円	550,000円
オペレーション	2~3名	3~4名	6名	7名
月商(込)	6,000,000円	6,600,000円	7,200,000円	8,950,000円

- ・月間営業日数31日（定休日なし）
- ・営業時間10:00～21:00（L.O20:30）
- ・オープン2025.7より

モデル店舗:イオンモール白山店

売上の時間帯別構成比

ランチ (OPEN～15:00まで)

75%

それ以降 (15:00～CLOSEまで)

25%

*売上のある時間帯が明確なことによっての人員の配置にメリハリをつけることができます。

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
卒業 新生活準備	入学 新生活開始	GW		夏休み	夏休み お盆	SW		ブラック フライデー	クリスマス 年末年始	年末年始 成人式	バレンタイン
Middle	Middle	Middle	Low	Middle	High	Middle	Low	Middle	High	Middle	Low
660万	660万	660万	600万	660万	720万	660万	600万	660万	720万	660万	600万

ロードサイドとは違い、店舗に無関係のイベントであってもお客様は複合施設に来館してくれます。売上形成においては来ている方を捕まえる内販が重要になってきます。スタッフに最も負荷がかかる時期はお盆と年末年始です。特に毎年1月2日は決まって最大売上の傾向にあります。

年間売上高7,860万円
年間利益1,189万円

*平均利益率を15%で計算した場合

契約期間	3年
加盟金	150万円
保証金	60万円
開業前研修費 (2名まで)	30万円
ロイヤリティ	税抜売上の5%(上限30万円)
契約満期時の更新料	なし

*保証金を除く費用には別途消費税がかかります。保証金の返却は契約満了時となります。

*14坪テナント新規出店を想定の場合

居抜きや機器等を持ち込みなど条件が異なる場合は変動の可能性があります。

内外装工事	1250万	テナント主により業者指定
B工事費用	160万	テナント主への支払い
厨房機器	180万	冷蔵/冷凍庫、食洗器、作業台、フライヤーなど
什器備品	50万	食器、制服など
敷金など	420万	内装管理費/現場協力金等を含む
加盟店	150万	
保証金	60万	満了時に返金
開業前研修費	10万	

累計見込費用 2280万



イオンモール白山店ファサード

収益モデル



	Low	Middle	High
税込売上	¥ 6,000,000	¥ 6,600,000	¥ 7,200,000
税抜	¥ 5,454,545	¥ 6,000,000	¥ 6,545,455
原価 (26%)	¥ 1,418,182	¥ 1,560,000	¥ 1,701,818
人件費 (26%)	¥ 1,418,182	¥ 1,560,000	¥ 1,701,818
販売管理項目			
広告費 (固定)	¥ 40,000	¥ 40,000	¥ 40,000
求人費 (固定)	¥ 20,000	¥ 20,000	¥ 20,000
消耗品など	¥ 100,000	¥ 100,000	¥ 100,000
他種決済手数料等 (1.8%)	¥ 98,182	¥ 108,000	¥ 117,818
水光熱費 (4.5%)	¥ 245,455	¥ 270,000	¥ 294,545
通信費 (固定)	¥ 10,000	¥ 10,000	¥ 10,000
施設内共通費 (固定)	¥ 150,000	¥ 150,000	¥ 150,000
金庫/機器類リース費用(固定)	¥ 35,000	¥ 35,000	¥ 35,000
火災保険等 (固定)	¥ 35,000	¥ 35,000	¥ 35,000
テナント賃料 (10%)	¥ 545,455	¥ 600,000	¥ 654,545
ロイヤリティ (5%)	¥ 272,727	¥ 300,000	¥ 300,000
営業利益	¥ 1,066,364	¥ 1,212,000	¥ 1,384,909

オムライスパークの収益の特徴は、FLの安定性が高く、高水準の利益率を見込める点です。（約15%～）イニシャルの回収も1.5年～2年で可能な場合もあります。

【補足】

- ・原材料費は仕入れ先により増減の可能性あり
- ・人件費には社員の各種保険等の見込み金額も含まれています
- ・広告費は施設共通の販促費として想定
- ・求人費はスタッフ充足であれば必要なし
- ・通信費内容（電話代、ネット回線費用）
- ・施設内共通費は、共有トイレ/座席などの管理/点検にかかる費用（テナント主から請求）
- ・リース費用はレジ関連機器、入金機器、両替機の使用料など
- ・テナント賃料は見込み
- ・ロイヤリティは上限30万円

2ヶ月前

- 物件区画アドバイス
- 厨房機器類の選定
- マニュアル類、ロゴ（著作物）データの提供
- 各業者のあっせん

1ヶ月前

- 什器備品手配
- スタッフ研修指導（モデル店舗）
- スタッフ求人サポート（別途費用）
- レジ関連機器手配設置（別途費用）
- 販促物準備
- 開業時研修（実店舗）
- セントラルキッチンより食材提供開始

開業後

- 開店時サポート（開店後5日間）
- 定期訪問サポート（年4回）
- セントラルキッチンの食材供給
- 定期販促物の提供
- 施設内定期衛生検査の対策指導

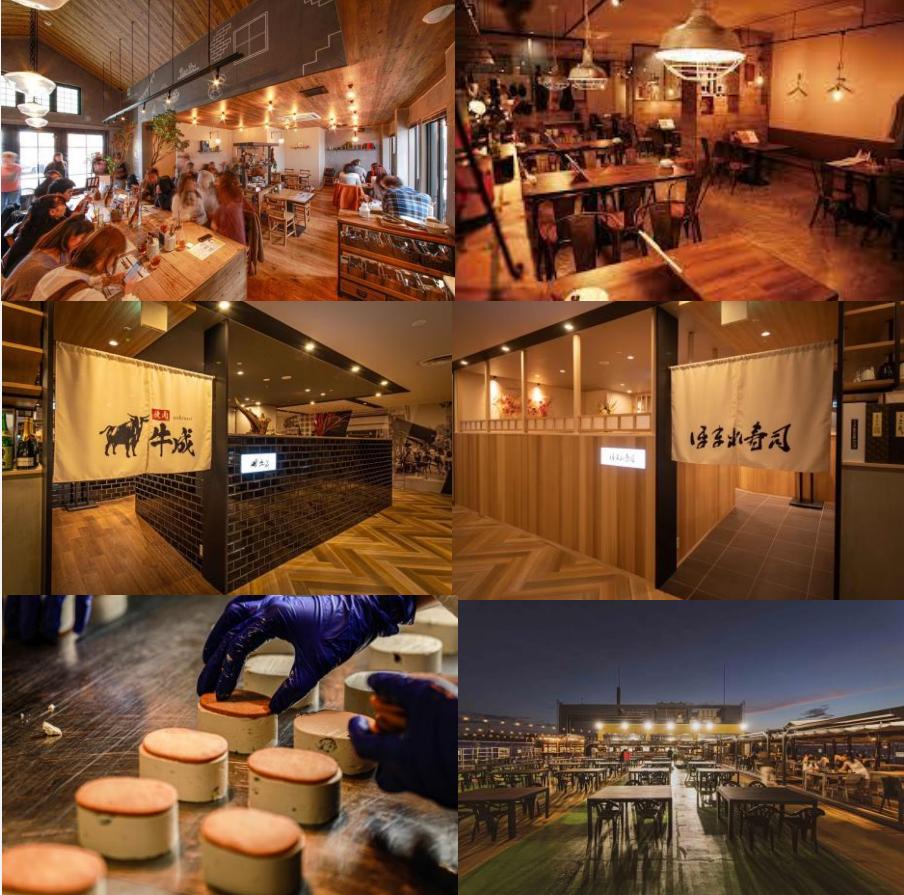
その他 現場での問題点などご相談ください。

レジ関連機器手配設置

弊社スタッフによりレジ周り機器の手配、設置、スタッフ指導までをさせていただきます。

スタッフ求人サポート

アルバイトの求人原稿の作成から出稿までを代行いたします。開業後に継続して運用を承ることも可能です。



株式会社MACRO（マクロ）

本社所在地 福井県福井市高木中央2-4007

代表者 細川 直人

飲食店の運営

事業内容 菓子製造業およびEC運用販売

飲食店に関するコンサル業務

法人設立 2004年8月

取引銀行 福井銀行

『オムライスパーク』（イオンモールフードコート）
焼肉『牛成』 寿司『ほまれ寿司』（百貨店レストランテナント）
チーズ専門店『ラニーチーズ』（ロードサイド）
ハンバーグ専門店『ハンバーグを食べる日』（繁華街テナント）
肉バル『オニク☆パラダイス』（繁華街テナント）
菓子工房『めれんげファクトリー』（催事出店/EC販売）
☆ビアガーデン『ソラノガーデン』（百貨店屋上）
☆『ビーチテラス』（スキー場レストラン）
☆はシーズン限定の営業となっています。