FOR COMPANIES ｜ LAUNCH PROGRAM

飲食事業
立ち上げプログラム

概要資料（法人向け）

異業種から飲食に参入する法人のみなさまへ。
設計から自社運営への引き継ぎまで、3〜6か月で伴走します。

株式会社びあらば

2026年10月版

1枚でわかる要約

稟議書の「概要」欄にそのまま使える形にまとめています。

このプログラムは	異業種から飲食に参入する法人向けに、事業の設計・採用・教育・開業準備・開業後の数字管理までを伴走し、**自社運営に引き継ぐ**支援です。
期間	**3〜6か月**が目安。設計（約1か月）→ 採用・開業準備（1〜2か月）→ 開業・定着（1〜2か月）→ 引き継ぎ。営業する場所が決まっていれば、開業まで3か月前後が目安
びあらばの関わり方	採用・教育・数字の管理・集客を担います。**調理・接客には入らず**、教育・点検のために訪問します
費用の仕組み	**着手金（ご契約時）＋月額（支援の期間中）**。月額は立ち上げ期がもっとも手厚く、引き継ぎに向けて段階的に下がります。金額は現地を確認したうえでお見積りします
終わったときの状態	責任者がびあらばなしで営業を回し、原価率・人件費率を自分で把握できる。手順書・レシピ・採用方法・数字のシート・アカウントはすべて貴社に残ります
引き継ぎの形	引き継ぐ／月1回の数値レビューだけ残す／運営代行で続ける、から選べます
対応エリア	大阪・兵庫・京都を中心とした関西（打合せはオンラインも可）

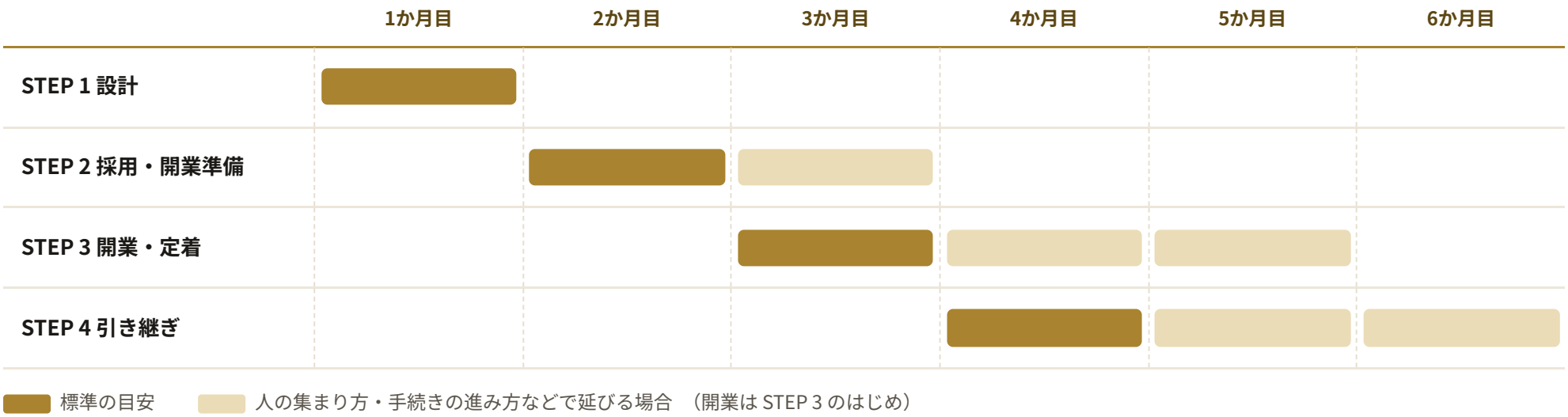
異業種参入でつまずきやすい5つの点と、その対処

どれも本業の経営力とは別の、飲食ならではの「段取り」の問題です。

つまずきやすい点	起きやすいこと	このプログラムでの対処	段階
責任者ひとりに頼る体制	責任者が辞めたり休んだりすると、営業が止まる	誰でも開店・閉店できる手順書と、シフトの仕組みをつくる	STEP 2・3
採用の見極め	飲食の経験やお酒の扱いを見る基準がなく、ミスマッチが起きやすい	飲食の採用基準・面接の設計を使い、選考に同席する。雇用主は貴社	STEP 1・2
集客ゼロからのスタート	GoogleマップにもSNSにも情報がなく、開店しても知られない	開店前からGoogleマップ・Instagram（貴社名義）で告知する	STEP 2
客層とコンセプトのずれ	メニュー・価格・空間・SNSがばらばらで、来てほしいお客様が来ない	客層・コンセプト・メニュー・価格を最初にそろえる	STEP 1
数字が見えない	原価や人件費の管理が後回しになり、赤字の原因が分からない	週次で売上・原価率・人件費率を確認する仕組みをつくり、責任者が自分で見られるようにする	STEP 3

3〜6か月のスケジュール例

営業する場所（施設内・空き区画・FC加盟店・引き継いだ店舗など）が決まっている場合の例です。



物件探しや内装工事から始める場合は、この前に「場所の準備」の期間を足して計画します。立地・家賃の上限・居抜きかどうかなど、場所を決めるための判断材料の整理から伴走します。

最初に決めること：「どの状態になったら手を離すか」という完了条件と、「いつ・どの数字で計画を見直すか」という見直しの基準。この2つを決めてから始めます。

段階ごとの成果物

各段階の終わりに、何が貴社に渡り、どこまで進んだかを確かめます。

STEP 1　約1か月

設計

- コンセプトシート
- メニュー・価格表、原価表
- 収支計画
- 採用計画・求人原稿
- 開業までの工程表

終わったときの状態

何を・誰に・いくらで売るかと、誰を何人採るかが決まり、求人が出ている

STEP 2　1〜2か月

採用・開業準備

- 開店・閉店・清掃の手順書、接客基準
- 教育チェックリスト
- シフトの組み方
- 仕入先リスト
- Googleマップ・Instagram（貴社名義）

終わったときの状態

人・手順・仕入・告知がそろい、開店できる

STEP 3　1〜2か月

開業・定着

- 週次の数値シート（売上・原価率・人件費率）
- 振り返りレポート
- 欠員を採用で補う流れ

終わったときの状態

営業が回り、数字を自分たちで追える

STEP 4　完了条件を満たしたら

引き継ぎ

- 引き継ぎチェックリスト（完了条件の確認）
- 手順書・レシピ・採用方法・アカウントの引き渡し

終わったときの状態

貴社だけで営業を続けられる

役割分担と、貴社が決めること

項目	貴社	びあらば
営業の名義・営業許可	貴社	取得・運用の助言
スタッフの雇用（給与・労務・社会保険）	貴社	採用・教育・シフト設計の実務
日々の調理・接客	貴社のスタッフ	入りません（教育・点検のために訪問）
売上・データ・アカウント	貴社に帰属	数字を管理する仕組みづくりと報告
集客（Googleマップ・SNS）	アカウントは貴社名義	開設・運用ルール・立ち上げ期の運用
メニュー・価格・人事・大きな支出	最終判断は貴社	判断材料の整理と提案

※詳しい分担は、契約書で一覧にして取り決めます。スタッフへの指示の流れなどは、社会保険労務士などの専門家にも確認して設計します。

段階	貴社が決めること
STEP 1 設計	コンセプト・価格・予算、完了条件と見直しの基準
STEP 2 採用・開業準備	採用する人・開店日
STEP 3 開業・定着	メニュー・シフトの見直し
STEP 4 引き継ぎ	引き継ぎ後の進め方（引き継ぐ／数値レビューだけ残す／運営代行）

進め方と報告

頻度や形は一例です。ご契約時に、貴社の社内のご報告の流れに合わせて決めます。

毎週	売上・原価率・人件費率などの数字を一緒に確認し、メニュー・シフト・集客の打ち手を決めます
段階の終わりごと	どこまで進んだか（成果物・終わったときの状態）を確かめ、次の段階に進むか、計画を見直すかを貴社と決めます
窓口	貴社のご担当者と、びあらばの担当がそれぞれ1名ずつ。日々のやり取りはチャットや共有シートで行います
訪問	教育・点検のために店舗を訪問します（頻度は段階と状況に応じて計画します）
報告の形	数字のシートと、段階ごとの振り返りレポート。社内のご報告にそのまま使える形でお渡しします

リスクと、その対策

稟議でよく確認される点です。気づくための数字と、判断のタイミングを最初に決めておきます。

起こりうること	早めに気づくための目安	対策
採用が集まらない	求人を出してからの応募の数と質	求人原稿・条件・媒体を見直す。開店日への影響を早めに判断する
開店が遅れる	工程表の進み具合（手続き・工事・仕入・採用）	段階の終わりごとに工程を確かめ、開店日を早めに見直す
数字が計画に届かない	週次の売上・原価率・人件費率	メニュー・価格・シフトを週単位で調整し、最初に決めた見直しの基準に照らして判断する
責任者が辞める・育たない	手順やシフトが特定の人に偏っていないか	手順書とシフトの仕組みで、ひとりに頼らない体制にする。欠員を採用で補う流れをつくる
続けるか・縮小するかの判断が必要になる	見直しの基準（いつ・どの数字で判断するか）	設計の段階で基準を決めておき、貴社と協議して判断する

引き継ぎで、貴社に残るもの

契約が終わる際は、運営の記録・資料をすべてお渡しします。ノウハウが外部に残り続けることはありません。

コンセプト・商品

コンセプトシート、メニュー・レシピ、価格表、原価表

運営

開店・閉店・清掃の手順書、接客基準

人

求人原稿、選考基準・面接シート、教育チェックリスト、シフトの組み方

数字

収支計画、週次の数値シート（売上・原価率・人件費率）

集客

Googleマップ・Instagram（貴社名義）、投稿のルール

取引先・データ

仕入先リスト、POS・売上データ

引き継ぎの形と、完了条件

選び方	内容	向いている場合
引き継ぐ	完了条件を満たしたら、手順書・データ・アカウントを渡して手を離す	責任者が育ち、自社で回せる
数値レビューだけ残す	引き継いだあとも、月1回の数値レビューで数字を一緒に確認する（任意）	自社で回せるが、数字の見方に不安が残る
運営代行で続ける	調理・接客は貴社のスタッフ、採用・シフト・数字の管理・集客はびあらばが続けて担う	本業に集中したく、自社で持つ予定がない

引き継ぎの完了条件（例）

1. 責任者が、びあらばなしで一定期間（例：4週間）営業を回せている
2. スタッフが複数名いて、欠勤が出てもシフトの中で回る
3. 原価率・人件費率を、責任者が自分で把握できている
4. マニュアル・レシピ・採用方法・SNS・仕入先の引き渡しが終わっている

費用の仕組み

本資料には金額を記載していません。初回のご相談（30分ほど）は無料です。

着手金（ご契約時）	現地確認・現状の整理・初期設計・採用計画
月額（立ち上げ期）	設計・採用・教育・数字の仕組みづくりまで、もっとも手厚く関わる期間
月額（定着〜引き継ぎ）	関わる範囲を減らしながら、運営の定着と改善を続ける期間。段階的に下がります
引き継ぎ後	任意。月1回の数値レビューなど
貴社のご負担	店舗の経費（食材・消耗品・決済手数料など）、スタッフの人件費、求人広告費（扱いはお見積りで明記します）
お見積り	席数・営業日数・関わる範囲を伺い、現地を確認したうえで、見積書としてお出しします

ご相談から着手までの流れ

1

初回のご相談

30分ほど・無料。貴社の本業と飲食を始める理由、場所・時期・体制を伺います

2

現地の確認

営業する場所と設備、社内の体制を確認します

3

ご提案とお見積り

進め方・期間・関わる範囲と、見積書をお出しします

4

ご契約

分担・完了条件・見直しの基準を契約書で取り決めます（着手金）

5

着手

STEP 1（設計）から始めます

初回のご相談は、決まっていないことが多い段階でも大丈夫です。分かる範囲で「本業と飲食を始める理由」「始めたい業態・場所」「開始したい時期」「社内の体制」「いちばん不安なこと」をお知らせください。

会社概要

飲食の挑戦を、勢いから確信へ変えていく。びあらばは、飲食に挑戦する人の意思決定を支援する会社です。

会社名	株式会社びあらば
設立	2024年9月30日
代表者	代表取締役　伊藤 諒
本社所在地	兵庫県尼崎市南塚口町8丁目34-9-102
運営拠点	シェアレストラン「COROCORO」（大阪市北区・天神橋筋六丁目エリア）
事業内容	始める：レンタルレストラン（場所）／飲食開業サポート（開業）／法人向け 飲食事業の立ち上げ 伸ばす：飲食特化RPO（採用）／飲食店運営代行（運営）／飲食店間貸し支援
主な対応エリア	大阪・兵庫・京都を中心とした関西エリア
お問い合わせ	https://cbl-ob.co.jp/restaurant-business-launch/#contact ／ cbl.otsumami.brewery@gmail.com ／ TEL 090-9082-9538（平日 10:00〜18:00） 原則1〜2営業日以内にご返信します

付録｜稟議書の項目との対応と、ほかの選択肢との比較

稟議書の項目	この資料のページ
目的・概要	1（要約）、2（つまずく点と対処）
期待する効果	1（終わったときの状態）、4（成果物）、8（残るもの）
期間・スケジュール	3（スケジュール例）
体制・役割	5（役割分担）、6（進め方と報告）
費用	10（費用の仕組み。金額は見積書）
リスク	7（リスクと対策）
ほかの選択肢	このページ（比較表）

比較項目	自社だけで始める	運営をすべて外に任せる	自社運営＋びあらば
立ち上げまで	採用・設計・準備をすべて社内で	委託先が進める	**設計と採用を並行して進める**
採用の見極め	基準づくりから手探り	委託先の人員に頼る	**飲食の採用基準・面接設計を使い、貴社で採用**
ノウハウが残る場所	社内（試行錯誤を含む）	委託先に残りやすい	**マニュアル・数字・採用方法をすべて貴社に**
中長期の費用	外部費用なし	委託費が続く	**立ち上げ期が中心。段階的に下がる**
本業への負担	大きい	小さい	**月次の報告確認と、大事な判断だけ**

※一般的な比較です。実際の内容は会社・契約により異なります。