

ペナン・ジョージタウン：鉄板焼き専門店 「Penang Teppan House（仮称）」

～お好み焼き&もんじゃ焼きを通じた日本式体験型ダイニングの展開～

作成者：Soon Zheng Dong
作成日：2026年2月18日

※為替換算：1 MYR \approx 30 円で試算（概算）

目次

1. エグゼクティブサマリー	3
2. ビジネスコンセプトと差別化要因.....	4
■ 運営コンセプト	4
■ 差別化要因（勝てる理由）	4
3. 立地戦略と競合分析.....	5
4. ブランド・メニュー計画	5
5. 許認可・コンプライアンス（ペナン）	6
事業ライセンスの取得プロセス	6
衛生・取り締まりリスクと対策	6
6. 財務計画	7
6.1 初期投資額 (CAPEX)	7
6.2 月次運営試算（1年目・安定期）	7
7. マーケティングおよび実行スケジュール	8

1. エグゼクティブサマリー

本計画は、マレーシア・ペナン州ジョージタウンにおいて、36 席規模の日本式鉄板専門店（お好み焼きおよびもんじゃ焼き）を開業するものである。

市場の空白と機会

ペナン市場においてもんじゃ焼きの提供店舗はほぼ皆無である。設備要件の高い「卓上 DIY もんじゃ」を導入することで、体験型ダイニングとしての地位を確立する。

戦略的ポジショニング

「ポークフリー（豚肉不使用）」として運営し、ハラール認証にこだわらずムスリム層を含む最大限の顧客層を確保する。

財務方針

初期投資（CAPEX）を RM 300,000（9,000,000 円）枠内に収め、安定期には月商 RM 120,000（3,600,000 円）以上の成長を目指す。

2. ビジネスコンセプトと差別化要因

■ 運営コンセプト

回転率の高いカジュアルな鉄板ダイニング体験を提供する。

ランチ (11:30 - 15:00)

- ✓ 仕込みのバッチ化により提供時間（チケットタイム）を厳格に管理する。
- ✓ 限定セットメニューを中心に据え、オフィスワーカーの需要を取り込みつつ回転率を最大化させる。

ディナー (17:30 - 22:30)

- ✓ メニューを拡張し、体験価値を重視した運営とする。
- ✓ もんじゃ焼きを「ガイド付き DIY 枠」として提供することで、客単価の向上とキッチン負荷の制御を両立させる。

■ 差別化要因（勝てる理由）

● 専門特化

総合和食店との差別化を図り、お好み焼き・もんじゃに特化したブランドを確立する。

● ライブ演出

鉄板での調理パフォーマンスにより、視覚的な体験価値を最大化する。

● 高収益設計

焼きそば、サイドメニュー、ドリンクを利益ドライバーとする構成とする。

3. 立地戦略と競合分析

■ 立地選定の必須条件

- オフィス導線上でランチ需要が見込め、飛び込み客が多い路面店とする。
- 排気ダクトの導入および適切なグリーストラップ設置スペースを確保する。
- 家賃はジョージタウンの相場を鑑み、月額 RM 8,000 を試算の前提とする。

■ 競合環境

- 既存店による低価格なアンカー価格は存在するが、「体験・品質・ブランド」の三要素でプレミアム価格帯を正当化する。
- 換気設備と油管理への先行投資により、競合の参入障壁を構築する。

4. ブランド・メニュー計画

目標平均客単価を RM 45 (1,350 円) と設計する。

カテゴリ	品目詳細	価格帯 (RM)	価格帯 (日本円)
お好み焼き (8 品)	チキン、シーフード、チーズ、明太子、ペナン海鮮シグネチャー、野菜、スパイシー、季節限定	22 ~ 42	660 ~ 1,260 円
もんじゃ焼き (4 品)	海鮮だし、明太チーズ、キムチ海鮮、カレーチキン	26 ~ 45	780 ~ 1,350 円
焼きそば (2 品)	定番、海鮮	-	(高粗利設計)
サイドメニュー (6 品)	唐揚げ、餃子、枝豆、サラダ、フライドポテト、デザート	-	-
ランチセット	提供時間を短縮した昼限定メニュー	29 ~ 35	870 ~ 1,050 円
ドリンク	お茶、ソーダ、ハイボール、ビール	6 ~ 18	180 ~ 540 円

5. 許認可・コンプライアンス（ペナン）

事業ライセンスの取得プロセス

- **申請チャネル**

ペナン島市役所（MBPP）のオンラインシステム「uLesen」を通じて申請を行う。

- **標準的な期間**

申請から認可までには通常、数ヶ月を要する。本計画では、開業 90 日前の 5 週目から申請を開始し、ソフトオープンまでの約 6~7 週間を許認可手続きおよび調整期間として充てる。

- **主な必要項目**

店舗の平面図、賃貸借契約書、看板（シグネチャー）ライセンス、およびスタッフ全員の注射済証明（傷寒熱等）が含まれる。

衛生・取り締まりリスクと対策

- **MBPP の厳格な執行**

ペナン市役所は、衛生基準違反に対して厳しい閉鎖措置を講じる傾向があるため、これを事業継続の最重要リスクと定義する。

- **油管理の徹底**

グリーストラップ（油脂分離槽）の運用と保守は、ブランド保護のための最重要コンプライアンス事項とする。具体的には、油脂分離、定期的な清掃、および保守記録の整備を徹底する。

- **自主点検体制**

毎日の油管理チェックリストの運用に加え、週次のディープクリーン（フード、フィルター、グリーストラップ）を実施し、抜き打ち検査にも即時対応可能な状態を維持する。

6. 財務計画

6.1 初期投資額 (CAPEX)

項目	予算 (RM)	予算 (日本円換算)
内装・設備工事 (配管/電気/床壁等)	130,000	3,900,000 円
換気・排気設備 + 防火関連工事	35,000	1,050,000 円
グリーストラップ + 配管 + 設置	10,000	300,000 円
厨房機器 (鉄板/冷蔵/仕込み台等)	55,000	1,650,000 円
客席備品 (36 席) + 看板 + 照明	30,000	900,000 円
POS + CCTV + IT 設備	8,000	240,000 円
ライセンス・専門費用・初期在庫・予備費等	32,000	960,000 円
合計	300,000	9,000,000 円

6.2 月次運営試算 (1 年目・安定期)

売上前提：平日 90 名/日、週末 120 名/日 (客数計 約 2,940 名/月)。

月次 P/L (試算)	金額 (RM)	金額 (日本円換算)
売上高	132,300	3,969,000 円
原価 (32%)	(42,336)	(1,270,080 円)
粗利益	89,964	2,698,920 円
人件費 + 法定負担 (28%)	(37,044)	(1,111,320 円)
家賃	(8,000)	(240,000 円)
光熱費 (鉄板使用のため高め)	(4,000)	(120,000 円)
清掃・保守 (油管理含む)	(1,200)	(36,000 円)
マーケティング・手数料・その他	(3,500)	(105,000 円)
推定営業利益	36,220	1,086,600 円

7. マーケティングおよび実行スケジュール

■ マーケティング計画

- **プレローンチ**
フーディー系クリエイター（20～30名）を招待した SNS 戦略により、「ペナン市街地初のガイド付きもんじゃ」を訴求する。
- **ローンチ初期**
バンドル販売により客単価平均 RM 45 を維持する。
- **外部提携**
近隣オフィスやブティックホテルとのネットワークを構築する。

■ 実行スケジュール（90日間）

- ✓ 1～4 週目：ブランド・SOP 確定、物件確保、見積取得。
- ✓ 5～10 週目：許認可申請、内装工事、採用およびスタッフ研修。
- ✓ 11～12 週目：ソフトオープンを経てグランドオープンとする。