

予約率 70%・顧客満足度向上で“空中階でも成立する” ”インバウンドモデルを確立

体験型鉄板焼き「KOBE Beef Emperor Steak 新宿歌舞伎町店」

2026 年 1 月吉日

ホリイフードサービス株式会社



体験型鉄板焼き業態「KOBE Beef Emperor Steak 新宿歌舞伎町店」は、2025 年 12 月の月次実績において、当初想定の約 1.6 倍となる売上を達成しました。

新業種として立ち上げた同店舗が短期間でここまでの成果を上げられた背景には、明確な「成功の秘訣」があります。



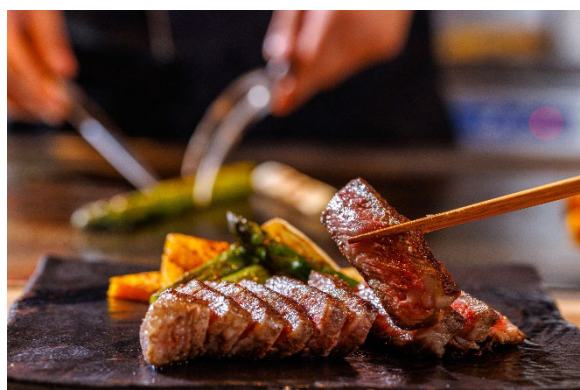
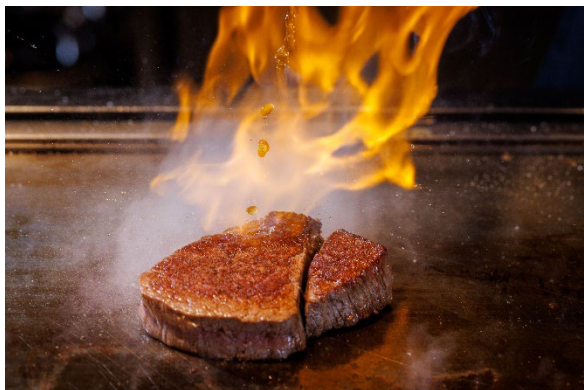
12 月の売上は 1,580 万円となり、前月の 1,019 万円から大きく伸長しました。

また、予約率も約 70%に到達しています。単なる繁忙期要因ではなく、予約率が 30%以上改善したことが、売上の底上げに直結しました。

第一要因：顧客満足度を最優先に設計した店舗体験

成功の第一の要因は、顧客満足度を最優先に設計した**店舗体験**です。同店では「食事」で

はなく「体験」を提供することに重点を置き、鉄板焼きのライブ感や演出を強化しました。写真や動画を撮りたくなる空間設計やサプライズ演出を取り入れることで、来店体験そのものが記憶に残りやすい構造をつくっています。



その結果、口コミ評価は大きく改善しました。月間 100 件を超える口コミを安定的に獲得し、改善施策定着後は Google 評価★4.9 を約 3 か月間維持。現在では新規口コミのほぼすべてが★5 評価となり、Google 評価は★5 に到達しています。高い満足度が可視化されることで、検索段階での選択率が高まり、次の予約につながっています。

第二要因：来店後の満足度を次の集客へつなげる導線設計

第二の要因は、来店後の満足度を次の集客へつなげる**導線設計**です。Google 広告や Meta 広告、MEO 施策を組み合わせ、検索から予約、来店、口コミ投稿、SNS 拡散までを一気通貫で設計しました。来店客が投稿した写真や動画が SNS 上で拡散され、それを見た新規顧客が検索・予約に至る流れが定着し、広告依存度を抑えながらも高い予約率を維持しています。

この仕組みにより、飲食店では不利とされる空中階（2 階以上）であっても集客が成立するモデルを確立いたしました。家賃を抑えつつ、当初想定を上回る売上を実現できる点は、今後の出店戦略における大きな強みとなっています。

来店客の 95% 以上は訪日外国人観光客で、アメリカ、シンガポール、オーストラリアなどを中心に、特定国に偏らない顧客構成を実現しています。中国人観光客はほぼおらず、特定国の情勢に左右されにくい点も、安定的な成長を支えています。

今後の展望

新業態でありながら、売上、予約率、客単価、顧客満足度のすべてで当初想定を上回る成

果を短期間で達成した「KOBE Beef Emperor Steak」。今後はこの成功モデルを横展開し、2026 年内に複数店舗の出店を予定しています。満足度を起点に集客と予約が自走するモデルを武器に、さらなる成長を目指していきます。



店舗名：KOBE Beef Emperor Steak

(エンペラーステーキ)

電話番号：03-6457-6350

所在地：東京都新宿区歌舞伎町 1 丁目

12-1 kt ビル 1F

会社概要

会社名(商号)：ホリイフードサービス株式会社

英文社名：H o r i i f o o d s e r v i c e C o . , L t d .

代表者：代表取締役社長 藤田 明久

所在地：〒310-0803 茨城県水戸市城南 3 丁目 1 0 - 1 7 カーニープレイス水戸 4 階

事業内容：飲食店のチェーン展開・運営

URL: <https://www.horiifood.co.jp/>