

外食産業の海外展開ガイドライン ～英国の事例～

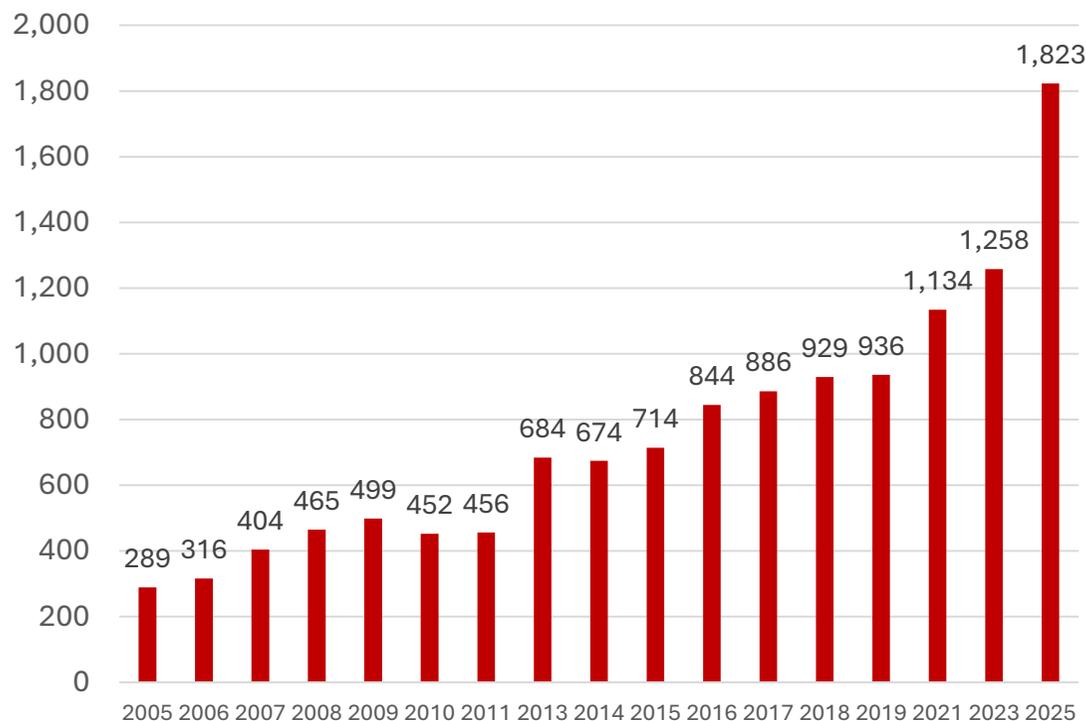
ロンドン事務所 林 伸光

2026年2月

英国における日本食レストランの増加

- 『日本食 = ヘルシー』という印象を背景に、日本食レストラン数は増加傾向。
- チェーン店の増加とともに、主要都市以外でも日本食の浸透が進んでいる。

英国の日本食レストラン数



日本食レストランの分布



出所：2019年まではEAT-JAPAN/Cross Media Ltd.データ（ヒアリングによる各店舗の自主申告）及びチェーン店（Wagamama, Itsu, Kokoro, Yo!, Wasabi, You Me Sushi等）の店舗数を各社HP情報に基づき加算しJETROロンドンにて作成、2021年以降はEAT-JAPAN掲載店などをもとにJETROロンドンにて作成。主要都市以外にも日本食レストランが広がっている状況を踏まえて2025年に集計範囲を見直し。

日本食レストランのチェーン展開

- 英国の日本食レストランは、フランス（約3,390店舗）やイタリア（約2,160店舗）と比較して数は少ないものの、チェーン店が多い。
- これらのチェーン店舗は非日本人が創業しており、日本の要素も取り入れつつカジュアルな価格帯・コンテンポラリーなデザイン等で人気を博している。
- 日本食レストランも含め、英国の外食産業は、プライベートエクイティ（PE）/ベンチャーキャピタル（VC）ファンドの関与でスケールアップすることが多い。

Wagamama

- ・1992年創業
- ・創業者Alan Yau氏
- ・2024年から米系PEのApollo Global Management傘下
- ・172店舗
- ・カツカレー、ラーメン等



wagamama



Itsu

- ・1997年創業
- ・創業者Julian Metcalfe氏
- ・2021年から英系PEのBridgepointが出資
- ・83店舗
- ・すし等



KOKORO

KOKORO

- ・2010年創業
- ・創業者Rak-Kyu Park氏
- ・77店舗
- ・すし、弁当等

YO!

- ・1997年創業
- ・創業者Simon Woodroffe氏
- ・2023年からゼンショーホールディングス傘下
- ・55店舗（スーパーマーケット店内のキオスクを入れると500店舗以上）
- ・すし等



わさび
wasabi
sushi & bento

Wasabi

- ・2003年創業
- ・創業者Don Hyun KIM氏
- ・2019年から英系PEのCapdesiaが出資
- ・39店舗
- ・すし、弁当等

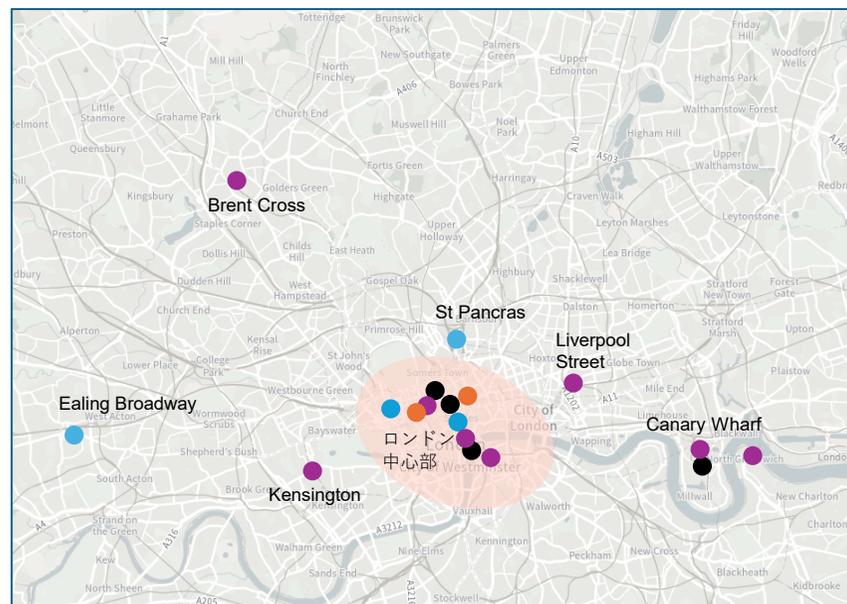
日系資本の大手外食チェーンの進出状況

- 寿司だけでなく、うどん、ラーメン、カレーなどの大衆的な日本食の人気が高まっている中、日系資本の大手外食チェーンも次々に進出。
- ロンドン中心部の店舗が多いが、ロンドン市内の新興商業施設のテナントやロンドン外の都市にも出店が進んでいる。
- しかしながら、10店舗以上展開しているところはない。

日系資本の大手外食チェーンの進出状況

ブランド	店舗数	進出年	資本グループ
一風堂	4	2014	力の源ホールディングス
KINTAN	2	2014	ダイニングイノベーション
山小屋	1	2016	ワイエスフード
CoCo壱番屋	2	2018	ハウス食品グループ
杵屋麦丸	5	2020	グルメ杵屋
丸亀製麺	9	2021	トリドールホールディングス
焼肉ライク	1	2023	ダイニングイノベーション
壱鵠堂	1	2024	ゼンショーホールディングス
ばり嗎ラーメン	1	2024	吉野家ホールディングス

日系資本の外食チェーンの立地（ロンドン）



●一風堂 ● KINTAN ● Coco壱番屋 ● 杵屋麦丸 ● 丸亀製麺

※上記の他、杵屋麦丸はケンブリッジに1店舗、丸亀製麺はレディングに1店舗出店している。

外食産業の英国進出の意義

人口減少等に伴う日本の国内市場の縮小
外食産業も**新たな成長機会**を求めて海外へ展開



欧州市場は、アジア、北米に進出した企業の
第二、第三の展開先として有望



英国は、経済規模が大きく、
多様な食文化を受け入れる土壌



日本食は既に**定着・成熟**のステージ
様々な業態による**参入**の可能性

外食産業の英国進出課題調査のねらい

- 当然だが、進出で終わりではなく、成功・成長に繋げていくことが重要。
- そのため、本調査では、会社設立や食品衛生等の最低限必要な課題の整理にとどまらず、英国での成功・成長を目指す進出企業の参考になる情報の充実に努めた。
- 成功・成長の鍵は一般化しづらいため、立地戦略に資する現地情勢や、英国の非日系レストラン・チェーンのケーススタディなど、具体的な実例を盛り込んだ。

進出企業にとって必要になる事項（イメージ）

進出に当たっての課題

- 会社設立
- ビザ取得、現地雇用
- 物件取得
- 食品事業者登録
- 食品衛生規則の遵守
- 環境・健康面の規制への適合
- 食材の仕入れ
（日本からの輸入、現地での調達）

成功に向けた要素

- ブランディング
- 現地従業員の雇用・育成
- 立地戦略の見直し
- 最新の市場動向の把握
- メニュー、価格、サービスのローカライズ

成長のための戦略

- チェーン化
（直営、フランチャイズ）
- 従業員エンゲージメント施策
- ロンドン以外の地方都市への展開
- 現地資本との提携
- サプライチェーン最適化
- 事業多角化によるリスク分散

外食産業の英国進出課題調査の内容①

I. 1. (5) 主要地域のレストラン概況（抜粋）

Manchester マンチェスター	
概要	特にカジュアルダイニングやファストフードの分野での売上が増加している。カジュアルから高級レストランまで幅広く展開され、マンチェスターの外食産業は成長を続けている。
リテール物件の賃料水準	ロンドンと比べて、リテール物件の賃料は比較的安い。市内中心部やスピニングフィールズ（Spinningfields）やノーザンクォーター（Northern Quarter）のような人気地区では、独立系および国際的なレストランブランドからの需要の増加に伴い、店舗賃料が上昇している。一等地の大通り沿いの店舗スペースは、年間£70,000 から£1,700,000 を超えることもあり、マンチェスターが多様な事業者を擁する活気ある食の中心地で、継続的な成長を遂げていることを反映している。
飲食店従業員の賃金水準	ロンドンと比べて低めであるが、特定のスキルを持つ料理人などは高い賃金を得られる傾向にある。サービススタッフ：時給が約£9.50～£10 と国の最低賃金に近い水準 スーシェフなどの経験者：年間給与は£24,000～£30,000 ヘッドシェフ：£28,000～£40,000 以上 レストランマネージャー：年間£26,000～£34,000 の範囲で、競争力を持たせるために、研修制度や柔軟な勤務時間などの追加の福利厚生が提供されることもある。
レストランの特徴	【価格帯】低価格帯で 約£5～£10（簡単なランチや軽食向けの価格）、中価格帯で£10～£30程度（パスタ、バーガー、地元の人気料理が中心）、高価格帯で£30～£50（ステーキなどフルコースのディナーにはこの価格帯が多い） 【客層】大学やカレッジが集中していることから、比較的安価なカジュアルなレストランやファストフード店が多く、若い世代が頻繁に利用。社会人やファミリー層向けの中価格帯のレストランも人気がある。観光地としての魅力もあり、特に市の中心部や人気スポット（例：ノーザンクォー

外食産業の英国進出課題調査の内容②

I. 2. (11) 非日系日本食レストラン・チェーンのケーススタディ（抜粋）

項目	創業～Covid-19前	Covid-19による影響	Covid-19後の対応と成長戦略	日本企業への示唆
モビデジタルネス	都市部中心の「ヘルシー&クイック」なアジア料理提供	リモートワークの普及によりオフィスワーカーの利用減少	店舗拡大＋スーパーマーケット販売強化のハイブリッド戦略	都市型業態に依存しすぎず、複数チャネルでの販売を検討することが重要。
主力商品	寿司、サラダ、温かい料理	来店客の減少により売上低下	温かい料理の強化、スーパーマーケット向け即席食品の拡充	現地の嗜好変化に合わせたメニュー開発が必要。特に温かい料理の強化は有効。
店舗展開	ロンドンを中心に英国国内で展開	外出制限で都市部の店舗が打撃を受ける	フランス・パリとベルギー・ブラッセル空港に店舗を進出。2025年までに250店舗へ拡大（現在83店舗）	立地戦略の見直しが重要。都市中心部だけでなく、郊外や住宅街での展開も考慮する。
・売上利益	成長基調にあった	売上減少、2021年に£7.9Mの損失	2023年に売上£164M、グロースリー事業が£1.3Mの利益を計上	事業の柱を複数持つことでリスクを分散。店舗売上に依存しない利益構造を構築する。

外食産業の英国進出課題調査 全体構成

I. 英国の外食産業概況

(外食産業の動向)

- 外食産業の市場規模・成長分野
- 外食チェーン主要20ブランドの概要、特徴、店舗数、価格帯
- EU離脱やCovid-19以降の経済・貿易環境の変化
- ロンドン内10地区と5地方都市の特徴、賃料、賃金、価格帯、客層
- 非日本食レストラン・チェーンのケーススタディ

(日本食レストラン事情)

- 老舗、高級店、チェーン店それぞれの主要レストランと傾向
- 5店舗以上チェーン展開している日本食レストラン
- 日系資本の大手外食チェーンの出店状況
- 非日系日本食レストラン・チェーンのケーススタディ

II. 事業拠点設立

- 会社設立（商業登記、口座開設等）
- 人材確保（ビザ取得、現地雇用）
- 物件取得（物件調査、賃貸条件、都市計画・建築規制、デザイン・設計・施工）

III. 食品事業を行うための手続き

- 食品事業者登録、食品衛生規則
- アルコール販売・深夜営業ライセンス
- 環境規制（使い捨てプラ容器禁止等）
- 健康規制（メニューのカロリー表示等）

IV. 食材の仕入れ

- 動物由来食品のUK/EU HACCP規制
- 水産物特有の規制
- 新規食品（Novel Foods）規制
- 小麦粉のビタミン・ミネラル添加規制
- 食品添加物・香料
- 日本産食材の入手可能性、仕入先



ジェトロ
「外食産業の英国進出課題調査」
最終頁のアンケートにご協力をお願いします。

【免責事項】

ジェトロは、本レポートの記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害及び利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえ、ジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

本レポートは信頼できると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。ジェトロは、本レポートの論旨と一致しない他の資料を発行している、または今後発行する可能性があります。

本レポートには、ジェトロの公式見解ではなく発表者の論考、意見が含まれます。これらについてジェトロは一切の責任を負うものではありません。

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ロンドン事務所



+44(0)20-7421-8300（代表）



Agra_London@jetro.go.jp



EC2V 6BJ
138 Cheapside London