

地方駅前で連日大盛況!

中華料理店  
繁盛レポート

無料  
進呈 0円

中華料理店も“居酒屋マーケット”  
参入で、成功企業がゾクゾク!

# 儲かる! 餃子酒場の作り方

短時間営業  
(ディナー営業のみ)

技術を持った  
料理人不要!

アルバイトが  
どんどん集まる!

1号店OPENから1年!早くも2号店出店決定!

兵庫県の小さな駅前でたった13坪33席で  
月商460万円!営業利益130万円(26.4%)達成!

- ☐ 原価率驚異の22%!原価率の低い餃子とドリンクで売上構成比65%を確保!
- ☐ 人件費率23%!徹底した簡易オペレーションメニューだからバイトでもできる!
- ☐ 営業利益率26.4%!FL55%高収益だから、家賃の高い好立地で勝負できる!

有限会社三木北京閣  
代表取締役  
中山 勇士氏

兵庫県郊外で100席の  
中華料理店を経営する  
有限会社三木北京閣3代目社長

どこよりも儲かり、簡単な餃子酒場の開発方法 大公開!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2019年餃子酒場セミナー

お問い合わせNo.S041231

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:星野 内容に関するお問合せ:玉利

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 041231

2019年  
**大本命**  
注目ビジネスモデル

中華料理店も人気のバル業態への参入で大成功！  
**高い集客力＋高収益＋職人いらず**

**餃子酒場**ビジネスモデル  
をあなたの町ではじめませんか？

新たに職人を採用せずに中華業態が出店可能！  
セミナー後とわかる答えを用意しました！

**新規出店 成功事例 公開**

**13坪で年商5000万円！**

**驚きの集客パワーの秘密に迫る！**

**繁盛餃子酒場** はこう創る！

「2019年は餃子を主力にした業態が増えています！それでも負けないモデルがあった！」  
**事例徹底研究**

2017年の船井総研セミナーの話を聞き、2018年2月に出店。そして・・・大成功！！

**投資回収 1年！**  
餃子酒場最新事例

**初期投資** 1,500万円  
**立地** 地方駅前  
**物件** 13坪30席  
**売上** 平日13～15万  
土日17～20万  
**営業時間** デイナーのみ  
**社員** 1名  
**F/L** 原価22%  
人件費25%

**2019年 写真映え ズバリ売れる 注目商品はコレ！！**

**販賣力を演出し 席効率を高めつつも 広い客層を獲得する レイアウト発表！**

**原価率を 下げながら 満足度を上げる メニューはこう作る！**

商圏内には大手焼鳥チェーンや いま勢いのある海鮮居酒屋チェーンなど多くのアルコール業態が揃うエリアにも関わらず、ぶつぎりの独創戦略で、パンパン集客する元気な中華業態が登場しました！

**時流** 2019年提言  
こうすれば 繁盛餃子酒場！

- 2019年、中華業態で会社成長するために独創戦略発表！
- こんな時代でも成長できる！中華料理店を経営する会社の成長戦略を発表！

**商品** 低原価なのに 高満足度！  
繁盛中華の商品開発とは？

写真映え商品、名物商品、口コミを呼ぶ商品、アルコール誘導できる商品にはコツがある！

**レイアウト** こうすれば 簡単にできる 幅広い客層を獲得できる！

商圏に合わせて席効率を最適化！坪当たり席数を増やすレイアウト

**新たに職人を採用しなくても出店できる 中華業態がある！！**

**ドリンク** 高単価でも バンバン注文！  
価値の高いドリンクとは？

●レモンサワー、フルーツ系、動画映えるドリンクなど、最新の売れるドリンクを紹介！

**採用** こんな時代でも 応募が集まる！  
いまの子が働きたいお店

●アルバイトに困らない！さらに、PAでも回せる仕組みがあるんです。

**人材** 既存業態の職人が活躍できる環境  
新たな職人採用は不要！

- 餃子酒場開発のポイントは、「既存業態の職人活用」にあり！
- 職人には中華の専門性を活かした商品開発を担当してもらい、店舗内調理は簡単なオペレーションを組み合わせることで、専門的な中華業態が出店可能

**東京会場のみ 50名様限定！年に1度のセミナーです。お見逃しなく！！**

| 時間             | テーマ&講座内容                                          | 講師                                                    |
|----------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>13:00～ | <b>時流講座</b> 中華料理・ラーメン業界の時流と2019年以降のために今から取り組みたいこと | 船井総合研究所<br>フード支援部 マーケティングコンサルタント<br><b>樋口康弘</b>       |
| 第2講座           | <b>特別ゲスト対談</b><br>『手包み餃子酒場 CHANJA』の成功秘話           | 有限会社三木北京閣<br>代表取締役<br><b>中山勇士氏</b>                    |
| 第3講座           | <b>新規立上げ手法</b><br>『餃子酒場』の立ち上げ方                    | 船井総合研究所<br>マーケティングコンサルタント<br><b>樋口康弘</b>              |
| 第4講座           | <b>商品・販促講座</b><br>餃子酒場の「商品・販促」について                | 船井総合研究所<br>フード支援部<br><b>玉利信</b>                       |
| 第5講座<br>～16:30 | <b>まとめ講座</b><br>本日のまとめ～すぐ取り組むべきこと～                | 船井総合研究所<br>フード支援部 チームリーダー シニア経営コンサルタント<br><b>石本泰崇</b> |
| 終了後            | <b>先着順！ 『無料個別経営相談』</b>                            |                                                       |

**講師紹介**

**当日限りの生・本音トーク 特別ゲスト講演！**

**中山勇士氏**  
有限会社三木北京閣 代表取締役

兵庫県外で100席月商1900万円を売る繁盛中華料理店を経営する有限会社三木北京閣3代目社長中山勇士氏。繁盛中華業態を作り上げたものの採用の難しさや大箱による出店費用面など、同じフォーマットで中華業態を行うことに限界を感じていた。そんな折に餃子酒場の話を聞き、業態を立上げ、現状13坪という小型店舗ながら月商460万円、営業利益130万を生み出す大成功を納めている。

**石本泰崇**  
株式会社船井総合研究所  
シニア経営コンサルタント

十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案を得意とする。

**樋口康弘**  
株式会社船井総合研究所  
マーケティングコンサルタント

全国に70店舗以上展開している大手飲食フランチャイズチェーン店にて管理職を経験後、船井総研入社後は、前職の現場経験と船井流マーケティングを学び、数多くの繁盛店を生み出す。経営者からの信頼も厚く、特に商品開発、業態開発を得意分野としている。

**玉利信**  
株式会社船井総合研究所

「外食の楽しさを伝える」という使命のもと、船井総研に入社。東京の中華料理店において、ドリンク売上構成比35%を達成するなど、居酒屋・バル業態のコンサルティングで培ったノウハウを活かし、中華料理店におけるアルコール需要・宴会需要の取り込みなどを得意とする。

モデル店舗徹底解剖！

# 手包み餃子 CHANJA

老舗の中華料理店が人気の酒場業態への  
参入で大成功！ たった13坪の小さな店舗で  
月商460万・利益130万を達成！

今回インタビューさせていただいたのは、

有限会社三木北京閣  
代表取締役 中山勇士氏



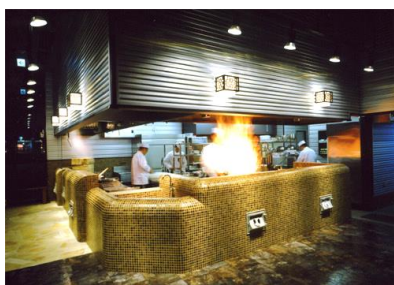
皆さん、はじめまして。兵庫県郊外で中華料理店「張家北閣」を  
経営する有限会社三木北京閣の代表 中山勇士です。

創業者  
張寿奎

二代目  
張文豪

三代目  
張勇士

おかげさまで祖父の代から続く約60年  
の老舗の中華料理店となり、いまでも  
本店は100席で忙しい月は2000万  
円近く売る忙しいお店です。しかし今後、  
会社をどのように成長させていけば良い  
のか全く見えない状態で悩んでいました。



兵庫県三木市  
張家北京閣

## 2号店目の出店につまずき・・・

### 郊外型大箱中華料理店の限界を感じる・・・

本店は人材の問題などを抱えながらも業績面では安定していましたので、思い切って本件は社員に任せ、2号店目を出店しましたが、苦戦を強いられ、撤退しました・・・

改めて**中華料理店の経営の難しさを実感**させられました。

中華料理店の経営の難しさは、

- ① 昼夜営業の長時間労働
- ② 中華鍋を振る職人への技術依存
- ③ 職人を希望する若手人材の不足



結果、人のやりくりに悩まされ、機械化なども色々と模索しましたが、売上は徐々に低迷し、利益が出なくなっていました。

## 会社として成長していきたいが、 いまの本店の業態を今後も多店舗化できる イメージがわからない・・・

本店は100席で繁忙月には月商2000万円近く売る繁盛店に成長させることができましたが、**この業態の「再現性」は低い**ということがわかりました。**自分たちの強みを活かした「業態開発」**をどうすればいいのか？ すごく悩みました。

# 中華料理店としての強みを活かして出店できる業態はないか、 辿り着いた答えが『餃子酒場』だった。

そんな時に「餃子酒場」という業態が繁盛しているという話を聞き、視察に出かけました。**営業時間も短くて、中華の料理人も不在で、女性客も多く、すごく繁盛している**様子を見て、ショックを受けました。その後、「餃子」を主力商品にした居酒屋も沢山登場し、いずれも繁盛する様子を見て、「これならば自分たちの強みが活かせて、成長の原動力になる！」と確信が持てるようになりました。郊外ロードサイドではなく、駅前の小さな物件を選択し、たった13坪33席のお店を2018年2月に開業いたしました。

## 『手包み餃子 CHANJA』オープン！！



2018年2月オープン 13坪33席 「CHANJA」



手包み餃子 CHANJA

## 13坪33席 地方駅前の“餃子酒場”

**月商460万円 営業利益130万 (26.4%) を達成!!**

結果は大成功でした。近頃はいわゆる「餃子居酒屋」というような業態が増えていますが、うちはしっかりと中華料理の強みを活かして商品開発、店づくりを行い、餃子を集客商品にした中華料理が美味しいお店というポジショニングをしっかりと取りました

**単なる「餃子居酒屋」では競合が多く、  
参入障壁も低いため、“差別化の切り口”が必要です。**

さらに、うちはこんなことを意識して業態を練り上げました。

### 餃子酒場を開発した際に意識した3つのポイント

ポイント

1

**中華料理店の強みを活かす！**

既存店の職人に商品開発を任せるが現場では中華鍋を振らない体制を整備

ポイント

2

**女性にも受け入れられる中華を目指す！**

集客◎：小ポーション、SNS映え 採用◎：おしゃれな業態

ポイント

3

**餃子とアルコールで原価率を抑える！**

原価率22%、FL55%を実現！低原価と顧客満足の両立

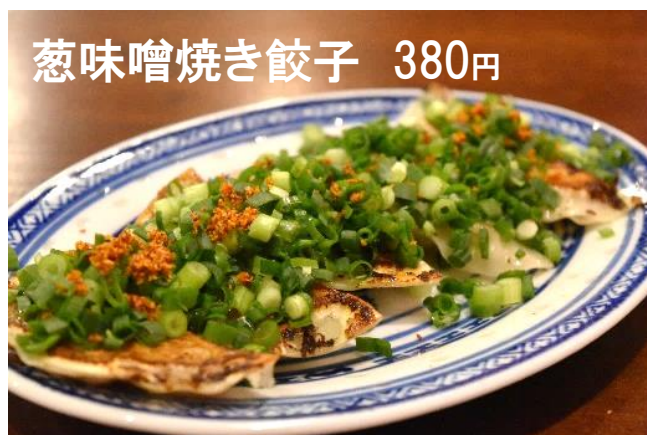
# 実録！CHANJAの収益構造！

手包み餃子 CHANJA  
※駅前ビルイン路面 13坪 33席  
売上高：460万円 (100%)  
原価率：101万円 (22%)  
人件費：105万円 (23%)  
家賃：26万円 (5.6%)  
その他一般管理費：98万円 (21.3%)

営業利益：**130万円** (26.4%)

ある月のPL抜粋

どうして、こんなに  
原価率が低いのか!?



それは、原価率の低い“餃子”と“アルコール”で  
売上構成比率60%以上を構成しているからです。

# メニユ一戦略

# 手包み餃子 CHANJA

## 手包み焼き餃子



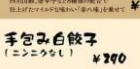
**手包み赤餃子 (赤ハ味)**  
西洋風! 赤辛と味噌の風味で  
仕上げた! 手包み餃子の王道です。

¥390



**手包み黒餃子 (黒ハ味)**  
黒ごみ一味で風味を演出した  
餃子! 手包み餃子の王道です。

¥390



**手包み白餃子**  
(ニンニクなし)

¥390



**手包み焼き餃子**  
(ニンニクあり)

餃子好き必見! ニンニクでさらに美味しく!

¥390

## 惹味香焼き餃子

餃子好き必見! 香辛料と味噌の風味で  
餃子のお味を演出します。

¥390



**チーズ餃子**  
イタリアン風味のチーズとポテトを  
餃子の具材に仕上げます。

¥490



**鍋しぎ餃子**  
餃子好き必見! 鍋で焼いた餃子。  
スープと一緒に召し上がってください。

¥390



**ブリブリ海老の焼餃子**

¥490

## 羽根付き肉汁餃子 ¥390



**水餃子**

¥390



**四州麻枝餃子**

¥390



**グリブリ海老の水餃子**

¥490



**グリブリエビ巻き**

¥390



**羽根付き  
喰えぶじゅうマイ**

¥390

## 前菜



**アボカド  
自家製  
ラー油揚げ**  
アボカドの旨味と自家製  
ラー油の組み合わせが  
最高です。

¥390



**塩しほ  
練棒鶏ソース**  
CHAMCHIの旨味と  
練棒鶏の組み合わせが  
最高です。

¥390



**塩しほ  
練棒鶏ソース**  
CHAMCHIの旨味と  
練棒鶏の組み合わせが  
最高です。

¥390



**ビリキ  
ピーナッツ**

¥190



**CHANJA白焼の  
よだか鍋**  
白焼の旨味とよだかの  
組み合わせが最高です。

¥390



**冷やしトマト**

¥390



**スパイシー枝豆**  
自家製スパイシーな  
枝豆の組み合わせが  
最高です。

¥190



**四州麻枝冷奴**  
自家製四州麻枝の  
旨味と冷奴の組み合わせが  
最高です。

¥390



**ザーサイ**

¥390



**やみつき  
キュウリ**

¥390



**ネリチャーシュー**

¥490



**葱チャーシュー**

¥490

## 揚げ物



**餃子餃子  
(餃子)**  
餃子好き必見! 餃子の  
組み合わせが最高です。

¥490



**から揚げ中華風山椒生**

¥390



**トマトたっぷり油揚げ**

¥490



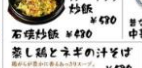
**クリスピースパイスの  
からあげ**  
自家製クリスピースパイスと  
揚げ物の組み合わせが  
最高です。

¥490



**海老の自家製  
マヨネーズソース**

¥490



**クリスピースパイスの  
エビからあげ**  
自家製クリスピースパイスと  
揚げ物の組み合わせが  
最高です。

¥490



**しゃもじキムチポテトフライ**

¥390

## 麺・ご飯



**手巻りうどん**

¥490



**四州麻枝冷奴**

¥390



**手巻りうどん**

¥490



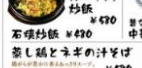
**石巻炒飯**

¥490



**手巻りうどん**

¥490



**石巻炒飯**

¥490



**手巻りうどん**

¥490



**石巻炒飯**

¥490

## デザート



**自家製杏仁豆腐**

¥390

## 餃子カテゴリ

## 中華小皿一品

メニューブック上の一番立地である“左上”に、注文しやすい低価格の一番商品を記載し、さらに、上部全体で餃子カテゴリを掲載することで、お店の一番カテゴリが餃子であることを印象付けました。

また、**中華小皿一品**の中でも①お客様満足度の高い商品②原価率の低い商品には、**強弱をつけて写真を掲載**することで注文誘導を行いました。

メニューブックのウラ面には、中華特有の香辛料を使用した**自家製スパイス**の話や、**地元企業とコラボ**して開発した調味料などのこだわりを記載し、店の**専門性**を上げていますさらに、レモンサワーも掲載し、注文誘導しています。



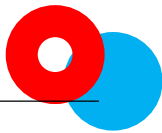
# 商品写真一覧



## 商品開発のキーワード

- 中華料理店がつくる**専門的な味付け**
- **実演**、シズル感、ダブルシズル
- お客様に調理の一部を手伝ってもらう
- **写真映え**・インスタ映え  
＝見た目のインパクト＝①ボリューム②色合い③カタチ
- **アルコール誘導**

# 餃子酒場開発で会社が起こった変化

**変化**  **職人社員に活躍する場所を与えることができた**

今回「餃子酒場」の開発に成功してみて、一番私自身良かったなと思うことは、「**技術を持った料理人達に次の成長ステージ・明るい未来を作ってあげられたこと**」です。  
振り返ってみるとそのポイントは3つあると思います。

**①“脱”単純労働②得意分野への集中③キャリアアップ**

彼らがイキイキと働く新しいステージ、新しい働き方を創出することができました。そして、いま彼らにもっと活躍してもらえるフィールドを作るべく、餃子酒場の2号店目の物件探索など準備にまい進しております。祖父から続く老舗の中華料理店のコックとして家業に関わるようになり、忙しいけれども「会社の成長イメージ」が描けずに日々悶々としていましたが、餃子酒場の開発と成功によって、明るい未来を描けるようになったことが私にとっては最大の成果です。

有限会社三木北京閣  
代表取締役 中山勇士

## 【誌面特別講座!!】

中華料理店経営企業 注目！  
会社成長のために出店すべき業態



13坪33席の餃子酒場が

月商460万 営業利益130万（26.4%）

業態開発のポイントとは

株式会社 船井総合研究所

フード支援部

マーケティングコンサルタント

樋口 康弘

こんにちは！株式会社船井総合研究所 の樋口康弘です。  
今回の「餃子酒場」の成功事例～有限会社三木北京閣様  
編～はいかがでしたでしょうか。まず、なんと言っても酒場業  
態に参入することで、採用力が格段に上がりますので、人で  
困りにくなります。

### POINT ① 採用できる人材の幅が広がった！

大学生や若い女性、接客が好きな人材などが集まりやす  
いよう、“清潔”“明るい”“おしゃれ”など、居酒屋業態の  
中でもバルの要素を取り入れた業態を開発したことで、こ  
れまで採用で集まらなかった人財の層が獲得できるよう  
になります。



## POINT ② 成長市場かつ、空白マーケットで戦った

昨今、餃子を主体とした様々な業態はその店舗数を着実に増やしています。消費者にとっては馴染みのある料理であり、かつ様々なアレンジ商品があるので飽きない点、飲食店にとっては、食材原価が高騰する世の中において低原価で、かつ市場が大きいという点で、**これからも餃子を主力とした業態はその店舗数を増やしていく**と言えます。ただその成長市場の中でも、「餃子を看板商品に置きながらも中華料理を主体とした業態」は、商品開発の際に中華の専門的な調理技術を必要とするため、それゆえに**同質化に巻き込まれずに、繁盛を持続的に続けることができる**のです。

## POINT ③ 低原価率業態ができたことで、会社が高収益化した

アルコールと餃子を主体とした業態であるため、新店舗(餃子酒場)の原価率は約22%で収まっています。既存の郊外大箱中華と比較して売上の額は小さいものの、

|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 手包み餃子 CHANJA                |              |
| 売上高                         | 460万円 (100%) |
| 原価率                         | 101万円 (22%)  |
| 人件費                         | 105万円 (23%)  |
| 家賃                          | 26万円 (5.6%)  |
| その他一般管理費                    | 98万円 (21.3%) |
| 営業利益 : <b>130万円</b> (28.2%) |              |

“利益額”としては既存業態を上回る結果が出ています。会社の収益性を上げるためのポイントは以下の3つです。

- ①成長市場に、自社の強みを活かした業態を出店する
- ②低原価率カテゴリで売上構成比のシェアを占める
- ③真似・比較されにくい専門的な商品で価値をつくり、値付けする

中華の強みを活かした中華小皿一品



# 餃子酒場とは？-船井流差別化の8要素-

| 差別化の8要素 | 郊外型中華料理店の平均・現状等       | 中華の強みを活かした餃子酒場モデル                                            |
|---------|-----------------------|--------------------------------------------------------------|
| 立地      | 郊外幹線道路沿い              | 地方駅前立地                                                       |
| 規模      | 中～大(30坪～)             | 小(10坪～30坪)<br>⇒投資額が低く抑えられる                                   |
| のれん     | 「ここで働きたい」と思<br>いにくい   | 「かっこいい」「オシャレ」<br>⇒ここで働きたいと思う人が増える(採用<br>しやすい)                |
| 商品力     | 大皿・ボリューム訴求            | 餃子のバリエーション・中華料理の小皿料<br>理<br>⇒競合の大多数よりも「美味しい」<br>「高い嗜好性への対応可」 |
| 販促力     | チラシ、DM等の<br>コスト高      | WEB中心のコスト低<br>⇒WEB販促との相性が良いため<br>コストが下がる                     |
| 接客力     | 接客頻度低                 | 接触頻度高<br>⇒接触頻度を高めて、注文率アップ                                    |
| 価格力     | 800円～1000円台の<br>大皿料理  | 290円の餃子をはじめとした<br>小ポーション低価格中華小皿料理                            |
| 固定客化    | 利用動機の幅が狭い<br>(ファミリー客) | 利用動機の幅が広い、誰でも入りやすい<br>⇒居酒屋(飲み)動機、食事動機、1人客                    |

## 餃子酒場 まとめ

- ① 10坪～30坪以上まで幅広い物件に対応可能  
⇒出店候補地が多数
- ② 客単価2000円～2500円とリピート率が高い価格帯に設定  
⇒若年層の利用・来店頻度アップ・二軒目使いが可能
- ③ 夜だけの営業でもしっかり利益が獲得できる  
⇒スタッフの労働時間削減による離職率の軽減
- ④ 女性の集客が増える事で新たなマーケットを開拓できる  
⇒居酒屋＝サラリーマンからの脱却が必須、今来ていない客層を取り込む事でマーケット拡大
- ⑤ 適正物件は20坪～30坪以上までで、低投資出店と物件の見つかりやすさ  
⇒25坪で1500万あれば十分出店できる
- ⑥ 酒場業態は飲食業界で採用しやすい業態  
⇒「カッコ良い！」が最大の働く動機になる若年層
- ⑦ 餃子酒場＝競合少ない  
⇒餃子“居酒屋”・中華料理屋は存在するが、餃子酒場＝女性向けのカジュアル中華 は存在しない

# 現在立ち上げプロジェクト進行中の企業様

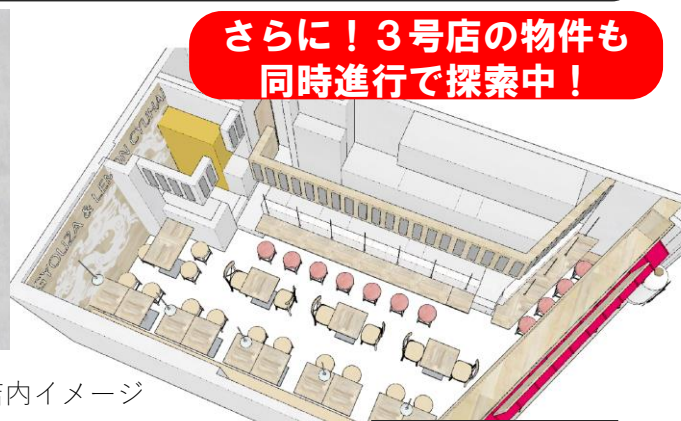
## 1. 有限会社三木北京閣様

兵庫県

2018年2月1号店CHANJAオープンから  
早くも1年で**2号店をOPEN予定!**



2号店店頭イメージ



2号店店内イメージ

さらに! 3号店の物件も  
同時進行で探索中!

## 2. 中華とFC複数経営の企業様

滋賀県

滋賀県の中華経営の企業が、既存職人  
社員を活用して1号店OPEN予定 (京都)

## 3. 中華と焼肉経営の企業様

静岡県

ホテル内中華経営の企業が、既存職人  
社員を活用して1号店OPEN予定

## 4. 観光地飲食店経営の企業様

静岡県

観光地でレストラン経営の企業がビル1棟  
3階立てで初の酒場業態をOPEN予定

**餃子酒場OPENを控えた企業続々登場!**

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

最新の時流業態、「餃子酒場」の作り方を  
有限会社三木北京閣 中山社長とともに大公開！  
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！

2018年開催セミナーが好評につき

待望の追加開催決定!!

# 2019年餃子酒場セミナー

追加  
開催

2019年2月8日(金)@東京

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様の  
ような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものば  
かりです。しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違  
うと、どんな素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功  
には至りません。最短で事業を成功させるには、力をかける  
べきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すこと  
です。そうすれば会社の新たな成長戦略を描けます。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した有限会社三木北京  
閣の中山社長をお招きし、創業当時～会社の成長戦略を描け  
ずにいた時期、そして餃子酒場立ち上げ、そして現在までの  
推移をご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものでは  
なく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一  
番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得ら  
れない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で「餃  
子酒場」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりま  
すので、一見の価値があることは間違いありません。このセ  
ミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します  
と・・・

- 1、餃子主力実態の分類とこれから！
- 2、餃子を主体とした業態の5分類とその強み・弱みとは？
- 3、中華料理店が今後歩むべき成長戦略とは？
- 4、現在の中華料理業態が共通して解決すべき課題とは？
- 5、徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- 6、人件費高騰に対抗して、対策していくべきこと
- 7、高騰を続ける食材原価！お客様満足度と低原価率を両立することが大事です。
- 8、価値をつくり、それをお客様に伝えることで割引に頼らない営業を目指そう！
- 9、天候に左右されずに、安定して集客するためには！
- 10、繁忙期の宴会集客を最大化するための商品と販促
- 11、閑散期でも安定集客できる体制を整えるためには？
- 12、職人に次のキャリアステップを用意するためには
- 13、アルバイトが集まりやすいお店に共通する特徴は？
- 14、女性も入りやすい中華業態とは？
- 15、2等立地でも集客するためのWEBマーケティング
- 16、酒場で新規客を獲得するためのグルメサイト活用方法
- 17、人口の少ない地方商圈でも業績アップするための戦略
- 18、餃子酒場の作り方
- 19、餃子酒場の商品ラインナップ
- 20、餃子酒場の店頭の作り方
- 21、餃子酒場のメニューブックの作り方
- 22、餃子を使った商品展開方法
- 23、餃子酒場の店舗レイアウト
- 24、中華・餃子酒場の適正原価率
- 25、お客様が“いま”欲している商品とは
- 26、原価率を下げるための商品戦略
- 27、店舗リニューアルをする際に注意すべき点は
- 28、再来店してもらえらる固定客化のコツ
- 29、集客できる店頭&店内レイアウト
- 30、今更聞けないチラシの書き方

いかがでしょうか。このような「餃子酒場」の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた「餃子酒場」開発の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、餃子酒場開発で大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「餃子酒場」は時流に乗った注目業態であり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありません。

大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、**

**また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか20,000円（税抜）です。毎月100万以上の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。ただし、今回はご用意できる席数は50名様限りとさせていただきます。  
お早めにお申し込みください。



2018開催セミナーの様子

また、本セミナーでは「餃子酒場」の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**と一緒に参加されることを強くお勧めします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー当日は、実際に店舗で使用しているPOPなどのツール類もご覧いただけるように準備しております。

コツを知っている経営者だけが得をする業態です。今がまさに時流の急成長業態ですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して餃子酒場開発で収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・

是非このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所  
フード支援部  
マーケティングコンサルタント

樋口 康弘

# 2019年餃子酒場セミナー

開催日程

追加  
開催

2019年 **2月8日(金)** @ 東京

## セミナー講座カリキュラム

※セミナーの開催時間 13:00~16:30

| 講座   | 内容                                        | 講師                                                     |
|------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 第一講座 | 中華料理・ラーメン業界の時流と<br>2019年以降のために今から取り組みたいこと | (株) 船井総合研究所<br>フード支援部 マーケティングコンサルタント<br>樋口 康弘          |
| 第二講座 | ＜スペシャルゲスト対談＞<br>『手包み餃子 CHANJA』の成功秘話       | 有限会社三木北京閣<br>代表取締役<br>中山 勇士 氏                          |
| 第三講座 | 『餃子酒場』の立ち上げ方                              | (株) 船井総合研究所<br>フード支援部 マーケティングコンサルタント<br>樋口 康弘          |
| 第四講座 | 餃子酒場の「商品・販促」<br>について                      | (株) 船井総合研究所<br>フード支援部<br>玉利 信                          |
| 第五講座 | まとめ講座                                     | (株) 船井総合研究所<br>フード支援部<br>チームリーダー シニア経営コンサルタント<br>石本 泰崇 |

## 開催要項

日時・会場



東京

2019年2月8日(金)

株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス  
〒105-0014  
東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル  
都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1分

※定員50名に達した時点で募集を締切させていただきます。

開催時間 13:00~16:30 (受付開始12:30)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する  
場合がございますので、会場は受講票にてご確認  
下さい。また、最少催行人員に満たない場合、  
中止させていただく場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等の  
お支払いはいたしかねますので、予めご了承下さい。



ご参加料金

¥

一般企業 税抜20,000円(税込21,600円)/1名様

会員企業 税抜16,000円(税込17,280円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバースPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法【WEBからのお申込み】

『FAXお申込用紙』にあるQRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認いただけます。クレジット決済可能。

【FAXからのお申込み】

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにもかかわらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

〒

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No. 5785646  
口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

※お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ  
お申込



明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

内容に関するお問合せ/玉利 申込に関するお問合せ/星野

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

# 2019年餃子酒場セミナーFAXお申し込み用紙

## 0120-964-111 (24時間対応)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNO.S041231 (担当：星野)

| 場所 | 日時                                             | 会場住所                                                                                |
|----|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 東京 | 2019年<br>2月8日(金)<br>13:00~16:30<br>(受付開始12:30) | ㈱船井総合研究所 芝セミナープレイス<br>〒105-0014<br>東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル<br>都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1分 |

(募集締切：定員50名に達した時点で募集を締切させていただきます。)

### ▼貴社のご住所および連絡先をご記入ください。

|       |        |       |        |
|-------|--------|-------|--------|
| フリガナ  |        | フリガナ  |        |
| 御社名   |        | 代表者名  | (役職： ) |
| ご住所   | 〒 —    | 代表TEL |        |
|       |        | 代表FAX |        |
| フリガナ  |        | TEL   |        |
| 連絡担当者 | (役職： ) | FAX   |        |

### ▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

|        |        |        |        |
|--------|--------|--------|--------|
| フリガナ   |        | フリガナ   |        |
| 参加者 氏名 | (役職： ) | 参加者 氏名 | (役職： ) |
| フリガナ   |        | フリガナ   |        |
| 参加者 氏名 | (役職： ) | 参加者 氏名 | (役職： ) |

▼今回のセミナーは「講師による無料個別経営相談がセットになっていますので、安心して貴社に合った餃子酒場立上げ計画を作り上げることができます。」

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

---



---

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

☐ FUNA IメンバーズPlus

☐ 各種研究会 (研究会名： )

◆無料個別経営相談を希望する ☐

希望する場合は  
チェックしてください。

◆希望の日時 当日 or その他

※いずれかに○を付けてください。その他をご選択の場合、希望日時を記入ください。



WEBでのお申込みはこちらから

#### 【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に開示した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません等、お手続きができません場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。