

不振

焼肉業態転換!

焼肉業界
成功レポート

無料進呈

¥0

回転寿司でおなじみの

特急レーン

焼肉 全品 380円以下 専門店

セルフ化で

ホール
人件費 50% カット

原価率 40% 人件費率 20%
高収益モデル

異業種 可能
参入

90坪 125席 で

月商1,300万円 営業利益率20%モデル!

高い集客力を持ちながら省人化を実現する高収益モデル

- フード全品380円以下!の集客力!
客単価2,000円のロードサイド大箱焼肉業態!
- 原価率40%、人件費率20%で営業利益率20%の高収益モデル!
- オーダーレーンによる提供でピークタイムでも商品の提供遅れなし!
- 立ち上げマニュアルの完備で異業種参入も可能に!

※「特急レーン」は「北日本カコー株式会社」の登録商標です。

株式会社
ランドマーク
代表取締役

森 幸太郎氏

詳しくは中面へ!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【省人化×均一価格】次世代高収益型焼肉店開発セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

お問い合わせNo. S041297

お申込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 岡本

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。→ 041297



株式会社ランドマーク
代表取締役 森幸太郎氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社ランドマーク

所在地：静岡県浜松市

代表取締役：森 幸太郎 氏

企業情報：焼肉事業を6店舗経営

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「省人化モデルの焼肉業態」開発で 年商10億円を目指す道のり

弊社は静岡県浜松市で、外食事業として焼肉業態を現在6店舗展開しております。創業当初は焼肉以外にもイタリアンビュッフェ、FC居酒屋等、様々な業態を経営しておりましたが、エリアと業態を広げたことでマネジメントしきれず、**焼肉以外の事業は全て撤退**しました。そのため、キャッシュフローが苦しい時期もありましたが、逆に焼肉店に特化したことでいまの収益基盤が構築できたと思います。浜松のロードサイドは大手焼肉チェーンがひしめいている



当社の焼肉1号店

炭火焼肉火の国(中田店)

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「省人化モデルの焼肉業態」開発で年商10億円を目指す道のり

競争の厳しい環境です。そのような中で私たちのような小さな会社は大手チェーンと差別化を図らなければ生きていくことはできません。当時大手チェーンとの差別化として「和牛一頭買い」し、和牛をリーズナブルに提供できるお店が全国的に好調だったため、私たちもそのポジショニングへシフトしました。その結果、売上は伸び続け、焼肉店を少しずつ増やしていくことができるようになりました。また、自社競合を避けるために食べ放題専門店の「牛の蔵」も開発しました。食べ放題専門店も大手チェーンとの差別化として国産牛も一部使用するスタイルを選択したことで、こちらの売上も伸ばし続けることができ、上西店に続き、有玉エリアにも出店することができました。結果、経営面でもキャッシュフローが苦しかった時期を脱し、過去最高売上、過去最高利益を出せるようになりました。



和牛焼肉火の国 初生店



焼肉食べ放題牛の蔵 上西店

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「省人化モデルの焼肉業態」開発で年商10億円を目指す道のり

集客・売上・収益は順調なのに・・・

人手不足への尽きない悩み・・・

時給アップや待遇改善にも力を入れるものの、

成長することへの不安がありました・・・

一方で、業績は好調なのに人手不足の悩みは日を追うごとに高まってきました。浜松は製造業が発達した地域で、全国的に見ても有効求人倍率は高いエリアです。週末にシフトが組めない、アルバイト・パートスタッフの人数が足りない、採用経費は高くなるが募集をかけても人がなかなか集まらない・・・**「業績は良いのに人材**

不足で会社の成長が止まる・・・」 採用力を高める取り組み

みをスタートする一方、働き手の絶対数がこれから減っていく時代

に店舗を増やしていくことに不安を感じておりました。



これまでは人に困ったことが無かったが
深刻な人材不足に頭を悩ませるように・・・

**人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「省人化モデルの焼肉業態」開発で年商10億円を目指す道のり**

人手不足時代に対応したビジネスモデル開発・・・

焼肉における新業態開発が会社の成長のエンジン！

【省人化モデル】の研究と開発へ

そんな中、運営スタッフの人数が少なくて済むビジネスモデルで成功している焼肉店があると聞き、スグに視察に行きました。その焼肉店では回転寿司店が使用するような配膳専用レーンで、
厨房から客席へ人手を介さずに商品を提供するシステムを導入していました。30卓150席ほどの大型店舗を
たった4人のホールスタッフで営業していました。さらに、食べ放題業態ではないため、厨房の負担も軽減してました。このモデルであれば人材不足の時代においても成長していけると実感しました。



配膳専用レーンで商品提供する【省人化モデル】

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「省人化モデルの焼肉業態」開発で年商10億円を目指す道のり

特急レーンを使った省人化焼肉業態をOPEN 月商1200万円～1300万円ペースで推移中！

昨年秋には繁華街立地で小型の【省人化モデル】の業態をオープン。省人化要素に加え、「ほぼ全品380円以下」にする価格訴求を実施しました。結果、集客に成功し20坪40席の小さな店舗で月商600万円に達するお店になりました。そして今年2月には当社にとって焼肉7号店目となる袋井店を**90坪125席**で2月12日にオープンし、3月は月商1200～1300万円の着地を見込んでおります。人手不足時代において集客と運営をバランスよく取れる業態になりました。結果**収益性の高い事業モデル**となるため、**人材採用力を高めることに経営資源を再配分**することができます。

これからも地域で元気な焼肉企業として成長していけると実感できるようになりました。



少ない運営スタッフ人数で営業できる【省人化モデル】

経済が衰退する地方商圈において

なぜ【省人化均一価格焼肉業態】が企業成長の
エンジンとなるビジネスモデルなのか？

こんにちは。船井総研の二杉（にすぎ）と申します。ランドマーク様の最新開発レポートはいかがでしたでしょうか？
ここでは「省人化焼肉業態」のポイントを解説させていただきます。



株式会社船井総合研究所
フード支援部
上席コンサルタント
二杉 明宏

ポイント その1)

**働き手が慢性的に不足する
人口減少時代に成長できる
【省人化ビジネスモデル】の開発**

日本の人口減少は今後18歳人口の減少が加速することで急速に深刻化すると予想されます。外食ビジネスにおいても人手不足と人件費高騰が刻々と深刻化しており、採用や定着率を高める取り組みを超えた「少ない運営人数でしっかり収益を上げられるビジネスモデルの開発」が企業存続の要になってきます。



ポイント その2)

脱食べ放題による【高い席回転モデル】

⇒120分×客単価3,000円モデルから

60分×客単価2,000円モデルへのシフト

現在焼肉業界の業績を牽引しているのは「食べ放題業態」です。しかし、食べ放題業態は、食材原価と人手がかかるモデルです。原価率はおおよそ40～45%、人件費は25～30%かかります。そして、お客様の滞在時間は約120分で客単価3,000円ほどの業態です。一方、「省人化×価格訴求」のビジネスモデルは原価率はさほど変わらないものの、省人化によって人件費が20%ほどに下がります。客単価は約2,000円に下がりますが、お客様の滞在時間は半分の約60分となり、**時間当たりの売上高は上がり、高収益な業態となります。**今後、中小企業においても人材採用力を高めるための待遇改善投資は必須となりますが、そのためにも高収益業態へ事業モデルをシフトチェンジすることが持続的な企業成長の鍵となります。

省人化

・機械化
・IT化



集客力

・価格訴求
・高い席回転



**高収益化
持続成長**

★最後までレポートをお読みいただいた熱心な経営者様へのご案内

【省人化×均一価格】

次世代高収益型焼肉店開発セミナー

開催決定

2019年5月29日（水）東京

最後まで本レポートをお読みいただき、ありがとうございました。
地方郊外では人手不足のあまり営業中止・閉店に追い込まれる飲食店も多い中、地方の元気な中小企業が**【省人化×高い集客力×高い収益性】の3拍子揃ったビジネスモデル**に挑戦されています。

今回レポートでご紹介したビジネスモデルはこれからの人材不足時代においても企業の持続的成長を無理なく実現していくことに寄与するモデルです。

今回、本レポートにてお話を頂戴しました当社会員企業であるランドマークの森社長にもご協力いただき、今回の取組を解説いただく特別セミナーをご用意しました。実際に、省人化均一価格業態を出店する際のポイントを森社長には存分にお話ししていただきます。ぜひ持続的な企業成長を目指しておられる熱心な経営者様はセミナーにご参加くださいませ。

本セミナーで公開する繁盛ノウハウについてほんの一部をご紹介しますと・・・

- 1) 地方都市で人手不足に悩まない省人化の実現方法
- 2) 脱・人手不足! 128席をたった4人のホールで回す方法大公開
- 3) 全卓に商品を提供するオーダーレーンの秘密大公開
- 4) 省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは?
- 5) ほぼ全品380円以下! 圧倒的お値打ち価格の実現方法
- 6) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
- 7) 0.2秒で心をつかむ! 思わず入店したくなる外観の作り方
- 8) 「何屋」で「いくらで食べられるか」 売れる店頭づくり解説
- 9) 敷地面積は? 建坪は? 理想のレイアウトは? 店舗開発大公開!
- 10) 地方でも出来る! Googleなど効果的なWEB販促のやり方
- 11) 増税後も強い業態開発のつくり方 固定客化手法
- 12) ローカル企業が焼肉事業で年商10億円突破する経営戦略
- 13) 人材獲得力を高めるこれから必要な基盤整備のやり方
- 14) 集客力を持った商品と利益を獲得する食材の調整方法
- 15) 2019年～ 今後の焼肉業態の時流予測

・・・ほか

**経営者の最も大切な仕事は自社が取るべき「戦略」を明確に
つかみ、組織に発信し、実行すること**です。そのためには**「びっくり
成功事例」**を知ることが近道です。ぜひ前向きな飲食店経営者の
皆様と東京でお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーにご参加していただけるとビジネスモデルの肝どころと成功のポイントが一気に理解できます



売上・生産性を最大化する
配膳専用レーンを活用した
店舗レイアウトの作り方
厨房導線の作り方



お客様満足度を高める
商品・メニューの作り方



当たるオープン販促
【紙媒体×WEB】
の立て方

商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	査撰カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
7	牛						ロング	1貫20gカット 4貫付
8	牛							1貫15gカット 3貫付
9	牛							1貫15gカット 3貫付
10	牛	牛ロースすき焼き						輸入 新庄使用分
11	牛	牛ロースおろしポン酢						輸入 新庄使用分
12	ステーキ	牛カルビステーキ					ショートプレート	
13	ステーキ	牛カルビステーキ					ショートプレート	
14	ステーキ	牛カルビステーキ					ショートプレート	
15	ステーキ	牛カルビステーキ					ショートプレート	
16	極上1貫	国産牛ロース	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
17	極上1貫	国産牛ロース切り落とし	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
18	極上1貫	国産牛カルビ	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
19	極上1貫	国産牛カルビ切り落とし	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
20	特選	てっちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	特選	国産牛センマイ	390	84.7	22%	80		

高い集客力を実現し、
利益を残す
380円以下を実現する商品構成



集客商品と収益商品の作り方

損益シミュレーション		損益分岐点	
項目	区分	金額	構成比
売上		22,262,400	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【I】	投資計画、		
販促	損益計画など		
減価償却	事業構造を解説		
家賃			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			
償却前利益			
FLR	1		

生産性の高いスタッフを
即戦力化するための
育成マニュアル公開

【省人化×均一価格】次世代高収益型焼肉店開発セミナー

開催日程

申込は
お早目に

2019年 **5月29日(水)** @ (株) 船井総合研究所
芝セミナープレイス

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	原価高騰・人手不足時代に対応した 「特急レーン 焼肉全品380円以下専門店」とは	(株)船井総合研究所 フード支援部 焼肉チーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 加登 大資
第二講座	特急レーン 焼肉全品380円以下専門店 誕生秘話	株式会社 ランドマーク 代表取締役 森 幸太郎 氏
第三講座	『特急レーン 焼肉全品380円以下専門店』の 立ち上げ方	(株)船井総合研究所 フード支援部 焼肉チーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 加登 大資
第四講座	特急レーン 焼肉全品380円以下専門店 セミナーの「商品・販促」について	(株)船井総合研究所 フード支援部 岡本 星矢
第五講座	まとめ講座	(株)船井総合研究所 フード支援部 部長 上席コンサルタント 二杉 明宏

開催要項

日時・会場



東京

2019年5月29日(水)

(株)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25,000円(税込27,000円)/1名様

会員企業 税抜20,000円(税込21,600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、ご入金を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。●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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。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メンバーズ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】
右記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。
【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関わらず
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. 5785635
口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ 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/岡本 申込に関するお問合せ/櫻田

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

お問い合わせNo:S041297

日時・会場	東京会場 2019年5月29日(水) (株)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	開催開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様 会員企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様 ※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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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時迄にお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。それ以後のお取消しの場合は、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メンバーズ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 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 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関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	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785635 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でございます。 ※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	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 岡本	

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. S041297 担当 櫻田 宛

【省人化×均一価格】次世代高収益型焼肉店開発セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職	
TEL	(	)	E-mail		@	
FAX	(	)	HP	http://		
ご参加者 氏名	フリガナ 1	役 職	年 齢	フリガナ 2	役 職	年 齢
	フリガナ 3	役 職	年 齢	フリガナ 4	役 職	年 齢
	フリガナ 5	役 職	年 齢	フリガナ 6	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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調査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。
- 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ない等、お手続きができない場合がございます。
- 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(TEL06-6204-4666)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)

※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。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐



お申込みはこちらから