

“オシャレ”なバルが儲かりにくい時代に
なぜ 売上低下に悩んでいた地方のバルが

【昨対】 **144%** 【月商】 **1,000万円**

V字回復を達成することができたのか



これからのバル業態の成功の鍵は **脱オシャレ**
“**大衆型**”肉バル業態の作り方とは!?

業績不振に悩む地方バルが
行うべき経営判断は“脱オシャレ”だった!?

競争過多の「バル業界の戦略」はこう変わる!

- 思わず入りたくなる!利用動機の幅を広げる“大衆より”の店頭づくり
- 誰もが食べたくなる原価率70%和牛ステーキを一番商品とした商品演出の強化
- 来店頻度がぐんと向上する400円帯を中心としてメニュー構成作り
- ついつい頼みたくなる、高収益商品の作り方と推奨販売方法

詳しくは中面へ!



株式会社 間渕商店
代表取締役社長
間渕 亨夫氏
(静岡県浜松市本社)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

昨年対比144%!月商1000万達成!バル業態活性化セミナー

お問い合わせNo. S042015

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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ:星野 内容に関するお問い合わせ:小島

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。) → 042015



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

**国内最大級の経営コンサルティング会社の
「フードビジネス専門サイト」
フードビジネス.com**

コンサルタントコラムや最新ビジネスモデル事例を定期配信!



フードビジネスドットコム





株式会社 間瀨商店
代表取締役社長 間瀨亨夫氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社 間瀨商店

所在地：静岡県浜松市

代表取締役社長：間瀨亨夫

企業情報：外食事業を2店舗運営
江戸時代から300年続く老舗企業

売上低下に悩んでいた地方のバルが大衆肉バル転換で
売上V字回復&月商1,000万達成の秘訣

人口減少、地方経済の衰退・・・

かつて栄えた繁華街は徐々に衰退・・・

さらにバル業態もライバルが増えて競争激化・・・

地方で飲食店を経営する悩みを抱えていました・・・

弊社は静岡県浜松市で、江戸時代から300年続く老舗企業として
酒類・食品、外食、ケータリングの3つの食の事業を展開しております。
その中で外食は当時流行していた【**ワインバル業態**】をいち早く始め、
オープン当初は業績も良く、外食事業は順調に推移しておりました。



創業当初の間瀨商店

売上低下に悩んでいた地方のバルが大衆肉バル転換で 売上V字回復&月商1,000万達成の秘訣

当初は【ワインバル】業態をはじめ、2店舗のバル業態を運営しており、各店ともに**月商も800万円程で推移**しており、好調でした。しかし、人口減少を始め地方経済が衰退していった事と、弊社以外のバル業態のライバルが増えてきた事で競争に巻き込まれ、徐々に売上が低下していきました。**売上減少の流れは止まらず、月商は500万円台にまで低下**していきました。さらに郊外エリアに集客パワーを持った商集積がドンドン増えることで、駅前・繁華街エリア全体が急速に集客力が下がっていきました。結果、当社の外食事業の業績が悪化していきました。

外食事業の屋台骨であった【バル業態】が苦戦し、新たな業態を模索する中で**「オシャレすぎない”デザイン”の”牛肉”をメインとしたバル業態」という地方都市でも繁盛している【大衆型肉バル】に注目**しはじめました。



ワインバル時代の店舗

売上低下に悩んでいた地方のバルが大衆肉バル転換で 売上V字回復&月商1,000万達成の秘訣

同じエリアですでに肉バル業態が出店・・・

さらに、牛肉を扱った専門店業態は初めてで

ノウハウもない・・・ **地方都市の超繁盛店との出会い**

牛肉を扱った専門店業態が初めてでノウハウがなく、さらに浜松の駅前・繁華街エリアにはすでに肉バルも存在する中で、**どのようにして自社ならではの強み作り（集客パワー）をするべきか悩んでいました。**そんな中、浜松よりも人口の少ない**地方都市で繁忙月の12月には月商2500万円を夜のみの営業で叩き出す肉バル繁盛店**の存在を知り、外食事業の社員たちと共に視察に行きました。

その後、さらに全国の繁盛モデル店舗を複数見てまわったことで、商品戦略、価格戦略のイメージもつき、「これなら浜松でも繁盛できる！」という実感を持つ事が出来ました。コンセプトの陳腐化したバルを**肉バルへ転換リニューアルする**決心がつかしました。



牛肉の種類や部位など、細かく打ち合わせ

売上低下に悩んでいた地方のバルが大衆肉バル転換で 売上V字回復&月商1,000万達成の秘訣

2018年5月下旬にリニューアルオープン

翌月には昨対120%を達成し、今夏8月には

月商1,000万円（昨対144%）を達成！！

リニューアル前は若い客層しか集客出来ていませんでした。**店頭**
を大幅に変え、メニューはステーキとピザを主力とし、お客様が買
いやすい売価設定にした結果、客層の幅が広がり、30代以上の
ビジネスマンやOLの方たちの来店も増え、既存のお客様にプ
ラして新しいお客様が増えました。和牛ステーキを炭火で焼く
という専門性の高い商品構成にした事で、客層と利用動機の幅が
広がり、**8月には売上が1,000万円に到達**することが出来ました。
現在リニューアルオープンから半年経過しましたが、売上の伸びは衰
えず、9月は昨対128%、10月も134%と好調を維持しています。



リニューアル後の店頭

一番商品の黒毛和牛ステーキ

売上低下に悩んでいた地方のバルが大衆肉バル転換で 売上V字回復&月商1,000万達成の秘訣

12月には**月商1300万円を達成！**。

さらに**若い人材確保も同時に実現**できました。

飲食店経営において、時代にあった業態開発を
する事の大切さを実感しました。

また12月には**日販で100万円**を達成するなど、**月商が1300万円を突破**致しました。**集客に悩んでいたころには月商500万円台まで低下していたことを考えるとまさにV字回復に成功**したと思います。また同時に**若い人材確保も実現**できました。**活気のあるおしゃれなバルは若者が働きたい場所としても人気です。**

地方都市は労働人口の減少に伴い、採用に苦労しますが業態によっては採用面でもプラスになる事を実感しました。**集客と採用の両立が出来る業態**を開発する事が出来た事で、外食事業部の明るい未来が見えたように感じております。



若い人材確保に成功



賑わい感のある店内

経済が衰退する地方商圈において

なぜ**昨年対比144%**月商**1000万円**を達成し、

V字回復をする事が出来たのか？

こんにちは。株式会社 船井総合研究所の小島（こじま）と申します。株式会社 間泷商店様の成功事例レポートは如何でしたでしょうか？ニクバル業態繁盛のポイントをまとめ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
小島 佑太

【地域一番店になるポイント】

その1)

利用動機を幅広く獲得出来る店頭

⇒かっこよすぎない店頭

⇒「何屋」で「何が」「いくらで」食べられるか

バル業態が目新しかったころは「内外装のおしゃれさ」が集客要素となっていましたが、バル業態自体に目新しさが無くなってきた現在においては「内外装のおしゃれさ」よりも「入りやすさ」や「賑わい感」のある店頭作りが集客力を高めます。

特に地方都市は人口減少する中において

は、客層を広げる事と利用動機を多く持つ

事が集客において重要となります。



その2)

多くの方に好まれる食材での専門店業態

⇒マーケットサイズの大きい牛肉

⇒手の届くごちそうのステーキの打ち出し

牛肉はどの地域においても好まれる食材ですから、**【専門店業態】**として打ち出す事で集客力が高まります。また、**「手の届くごちそう」であるステーキを名物商品として打ち出し**、「何が」食べられる店かハッキリします。また牛肉をメインに扱う競合が多い中では「和牛」を扱う事をオススメしています。なぜなら**顧客満足度が高く、原価が高い「和牛」は参入障壁にもなり、競争力の源泉**となります。付加価値の高い高級食材を使い、集客力を高める事は勿論、**粗利ミックスによって適正な収益を獲得する事が可能**です。



黒毛和牛を使ったステーキ



ステーキ以外の肉料理

その3)

採用力を高める事が出来る業態作り

⇒アルバイト募集単価5,000円

⇒地域の平均時給よりも高い時給

客層を広げる事と利用動機を多く持ち、上記2点を実現するための商品作りは集客力においては重要ですが、労働人口が減少する地方都市においては、**人材の獲得力を持つ事もこれからますます重要**です。集客においては「カジュアルダウン」がトレンドですが、**人材獲得に関しては「おしゃれで活気のある職場で働ける」事が重要**です。バル業態が他の業態に比べて人材の獲得力を持っている事は多くの地方都市でも実証済みの事例が沢山あります。



★最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へのご案内

『昨年対比144%！月商1,000万円！ バル業態活性化セミナー』

2019年3月4日（月） 株式会社 船井総合研究所 東京本社

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。
地方駅前・繁華街には閑古鳥が無く居酒屋チェーン店も多い
中、地方の元気な中小企業が【**高い集客力×高い収益性×
高い人材定着力**】の3拍子揃ったビジネスモデルを実現されて
います。

今回レポートでご紹介したビジネスモデルは全国展開を前提と
するチェーン店には真似できないモデルです。つまり、地方飲食
店を経営する中小企業だからこそ実行できるモデルです。

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
ある株式会社 間泷商店の間泷社長にも基調講演としてご
登壇頂きます。実際に、肉バルを出店し繁盛店化に成功され
ている間泷社長に「繁盛する肉バル開発成功ポイント」を存分
にお話頂きます。

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・・・

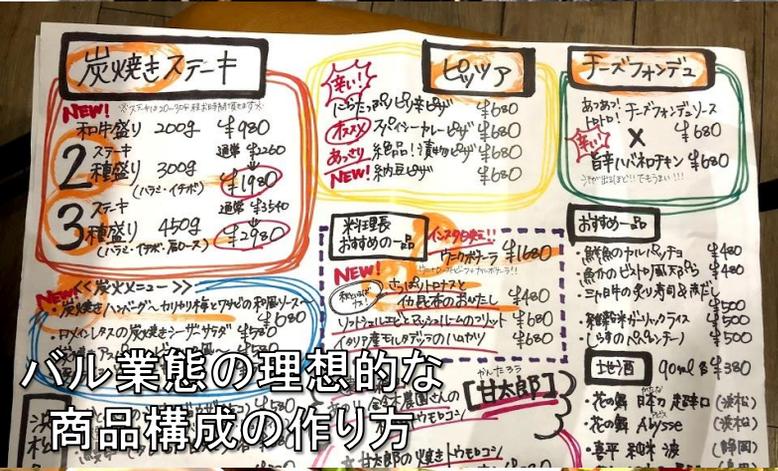
- 1) 地方都市で業績をV字回復させるリニューアルの仕方
 - 2) 繁盛肉バルの最新メニュー大公開【フード&ドリンク&宴会】
 - 3) 売上を上げるためのインターネット活用方法
 - 4) バル業態の理想的な商品構成の組み方
 - 5) オーダーコントロールできるメニューブックの作り方
 - 6) どんどん注文される！利益獲得メニューの作り方
 - 7) 賑わい感が出る店内の作り方
 - 8) お客様が入店したくなる外観の作り方
 - 9) 安売りしなくても、自社のファンが増える商品開発のポイント
 - 10) 地方でも出来る！効果的な販促のやり方
 - 11) 増税後も強い業態の創り方
 - 12) 船井総研が手掛けた肉バルモデル店舗の徹底解説
 - 13) 人材獲得力を高める業態の考え方
 - 14) 集客力を持った商品と利益を獲得する商品の調整方法
 - 15) 今後のバル業態の時流予測
- ・・・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。ぜひ地方を照らす前向きな飲食店経営者の皆様と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頂けると業績アップの鍵がわかります。良い店を作りたい方はご参加下さい。



お客様が入店したくなる外観の作り方



バル業態の理想的な商品構成の作り方



トレンドを追った商品の作り方

成功事例

全国で30店舗以上の肉バル業態の 出店サポートの実績のご紹介

GABUTTO ガブっと (大阪府)

**美容業界からの新規参入！18坪で月商570万円！
坪売上30万円を売り上げて、利益率35%達成！**

美容業界のからの新規参入成功事例。

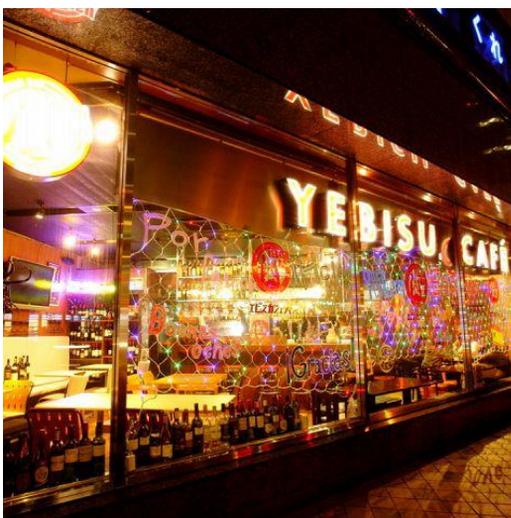
18坪という小さな居酒屋居抜きを利用、低コスト出店＆早期回収モデル。
平均月商20万円/坪を売り上げると繁盛店と言われる飲食業界で、なんと30万円/坪を売り上げる大繁盛店。



エビスカフェ&バル (大阪府)

**25坪で平均月商800万円！坪売上32万円！
大阪エリアで3店舗の肉バル業態を出店されている。**

新大阪エリアにて出店。業態変更を行い、3年前から出店しているが平均月商は衰えておらず、成長を続けている。坪売上30万円以上の大繁盛店を運営しており、今は3店舗をドミナント展開で出店している。



成功事例

全国で30店舗以上の肉バル業態の

出店サポートの実績のご紹介

わたなべ精肉店（徳島県）

**四国の地方都市で最高月商2,500万円！
営業利益率20%以上の超繁盛店。**

人口5万人の四国の地方都市で最高月商2,500万円を達成！飲食における全ての利用動機を包み込み、毎年売上を更新し続けるモンスター店舗。当初は2フロアで月商1,000万円を増床し、て5フロアにした事によって売上の最大化が実現。その結果、人件費率も13%台となっている。



肉バル グラッチェ（山形）

**飲食経験ゼロ！ヘアサロンから参入で25坪・二等立地で
初月775万円達成！営業利益率も20%と高収益**

雇用した従業員も飲食業の経験が全くない、ヘアサロン経営者様の異業種参入成功事例！山形駅から徒歩5分以上、大通りに面していない2等立地25坪で初月775万円達成！営業利益率も20%超え達成！



ステーキ



肉料理



- | | | | |
|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
| ● 皇毛牛 100% × 千両焼 (1個) | 490円 | ● 皇毛牛 100% × 千両焼 (1個) | 490円 |
| ● 牛の濃厚トロトロコロッケ | 890円 | ● 牛の濃厚トロトロコロッケ | 890円 |
| ● 皇毛牛ハンバーグ | 990円 | ● 皇毛牛ハンバーグ | 990円 |
| ● 粗挽きソーセージ | 590円 | ● 粗挽きソーセージ | 590円 |
| ● 皇毛牛 ランズステーキ | 1090円 | ● 皇毛牛 ランズステーキ | 1090円 |
| ● 皇毛牛 肉千両ステーキ | 1090円 | ● 皇毛牛 肉千両ステーキ | 1090円 |
| ● 皇毛牛 イチボステーキ | 1590円 | ● 皇毛牛 イチボステーキ | 1590円 |
| ● 皇毛牛 ノアローズステーキ | 1890円 | ● 皇毛牛 ノアローズステーキ | 1890円 |
| ● 皇毛牛 サーロインステーキ | 1990円 | ● 皇毛牛 サーロインステーキ | 1990円 |
| ● ハラミステーキ | 990円 | ● ハラミステーキ | 990円 |
| ● アンガスガブリムステーキ | 990円 | ● アンガスガブリムステーキ | 990円 |
| ● 4ライエイジングビーフ | 1790円 | ● 4ライエイジングビーフ | 1790円 |
| ● タン厚切りステーキ | 1390円 | ● タン厚切りステーキ | 1390円 |
| ● 上タン厚切りステーキ | 1890円 | ● 上タン厚切りステーキ | 1890円 |
| ● 皇毛牛 肉110コースユッケ | 590円 | ● 皇毛牛 肉110コースユッケ | 590円 |
| ● トリパのトマト煮 | 690円 | ● トリパのトマト煮 | 690円 |
| ● アンガス牛の熟成生ハム | 690円 | ● アンガス牛の熟成生ハム | 690円 |
| ● 牛ホルモン味噌焼き | 890円 | ● 牛ホルモン味噌焼き | 890円 |
| ● 牛タンの柔らか煮 | 890円 | ● 牛タンの柔らか煮 | 890円 |
| ● 骨付きスペアリブ | 890円 | ● 骨付きスペアリブ | 890円 |
| ● 皇毛牛 スジのビーフシチュー | 890円 | ● 皇毛牛 スジのビーフシチュー | 890円 |

※価格表は税別を基準としており、
※当店は10円を別途し付きして頂き
「アンガス牛の熟成生ハム」を
提供させて頂いております。

『昨年対比144%！月商1,000万円！ バル業態活性化セミナー』

2019年3月4日（月） 株式会社 船井総合研究所 東京本社

〈当日のスケジュール〉

講座	セミナー内容	講師
第一講座 13:00～ 13:30	<ul style="list-style-type: none"> ◆バル業態が不振店になりやすい3つの理由 ◆成熟期においても勝てるバルの共通点 	株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 焼肉インバウンドチーム 高橋 空
【基調講演】 第三講座 13:45～ 14:35	◆売上低下に悩んでいた地方都市のバルがV字回復！月商1,000円達成した秘訣	株式会社 間瀬商店 代表取締役社長 間瀬亨夫 氏
第二講座 14:50～ 15:30	<ul style="list-style-type: none"> ◆肉バルに業態変更した方が良い理由 ◆肉バル業態の市場動向と可能性 ◆肉バルの収益構造と投資イメージ ◆営業利益率20%の肉バル業態の作り方 	株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部 小島佑太
まとめ 15:40～ 16:00	◆本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部 部長 上席コンサルタント 二杉明宏

《セミナー参加者特典》16:00～ 無料経営相談会

〈講師紹介〉



株式会社 間瀬商店
代表取締役社長

間瀬 亨夫氏

創業300年の老舗企業、間瀬商店の第15代目社長として就任。創業以来、酒販店を本業とし外食、ケータリングの3つの食に関する事業を展開している。食とお酒を通じて「世の中の人の心を豊かにする」という使命を持ち、創業300年の老舗企業ながら時流に合った業態開発を進めるなど先見の明を持つ。



株式会社船井総合研究所
フード支援部

小島 佑太

上場外食企業にて、旗艦店の店長や店舗統括を歴任。船井総研に転職後は主に肉バル業態の開発と既存店活性化に従事。前職の経験から、「現場のマネジメント方法」や「店長育成」、「店舗の業績アップ」を専門に日々従事している。



株式会社 船井総合研究所
フード支援部 チームリーダー
焼肉インバウンドチーム

高橋 空

船井総研入社後は、外食ビジネスに専門特化し、日々全国のクライアントへのコンサルティングを行っている。未来を見据えた中小企業が進むべき組織構築に定評がある。また、WEB活用による「ブランディング」において社内外から評価を受けており、時流の最先端をいったノウハウの研究に勤しんでいる。



株式会社 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

外食産業におけるコンサルティング活動に従事。業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。

日時・会場

東京会場
 2019年 **3月4日(月)**
 船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 **開始** 13:00 ▶ **終了** 16:00 (受付12:30より)

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ください。
 また最少催行人数に満たない場合、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、ご了承ください。

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願いたします。
 ●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.5785712 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 **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:小島

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. **S042015** 担当 **小島 宛**

昨年対比144%!月商1000万達成!バル業態活性化セミナー **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	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思います。
 そんな勉強熱心なあなたは現在、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】
 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。
 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ない等、お手続きができない場合がございます。
 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)

※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** **検**

お申込みはこちらから

