

無料
進呈

¥0

出店したいのに人がいないから出店できない…
居酒屋で出店してもなかなか計画通りに行かない…

業績不振の
居酒屋業界の

救世主

高収益焼肉酒場の

作り方



乗降客数**2.5万人**の地方駅前立地の小さな物件**14.5坪37席**で売上**400万円**
省人化で人件費率**18%**営業利益率**22%**を達成!

競争過多の「居酒屋業態」から「焼肉を使った酒場」モデルへの転換

- ☐ フード全品ほぼ**380円以下!**の集客力!客単価**2500円**の大衆業態!
- ☐ 家族の食事動機からサラリーマンの飲み動機まで幅広く獲得!
- ☐ 生レモンサワー飲み放題**60分500円**を各卓上設置のサーバーで提供のセルフ化!
- ☒ ドリンク(生レモンサワー)のセルフ化で人件費率**20%以下**を達成!
- ☒ 原価率**43%**人件費率**20%以下**で営業利益率**20%以上**を達成!

株式会社ラーカイルム
代表取締役
金馬 正芳氏

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

【大衆ホルモン酒場】業態開発セミナー

お問い合わせNo.S042077

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:朝岡

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。) → 042077

このまま居酒屋企業で良いのだろうか・・・ 未来を見据えた業態開発で 利益率22%の高収益業態を開発！

居酒屋を経営するも、中々上手くいかず、売上は上がらない、なんとか軌道に乗せて、展開しようにも人は採れない、仕込みが多く働く時間も長い・・・このまま居酒屋企業で事業展開や今いる従業員を幸せに出来るのだろうか。そんな中出会った業態が大衆焼肉ホルモン酒場でした。



株式会社ラーカラム
代表取締役
金馬正芳氏

今のままでは店舗展開どころか既存店も危ういと気づきました。
37席を人件費率18%で回す超生産性業態、大衆焼肉ホルモン酒場に
参入された金馬社長に成功までの軌跡をインタビューしました。

居酒屋業態で多店舗展開したい！

飲食業界に参入したのは居酒屋業態がスタートでした。オープン当初は
集客もままならず、毎日閑古鳥が鳴き、利益も出ない。

なんとかお客様に来ていただこうと、メニューを変えたり、チラシやDMを行ったり、時には自分の足で近隣の住宅にポスティングを行ったりと知識もノウハウもなかった私は、とにかく無我夢中で何でも実践しました。

様々なことに取り組み、そのいくつかが成功し、常連のお客様も増え、
なんとか赤字から脱却。利益が残るようになりました。

成功の一番のきっかけは低価格路線に業態をシフトし客数が急増したことだと思います。やはり安くて美味しいというのはお客様にとって魅力的なんだなと感じました。

集客のコツもわかった。利益も残せるようになった。日々の営業が軌道に乗るにつれて、居酒屋経営が楽しくなり、次第に「もっと出店したい！」という気持ちが強くなってきました。その一方で大きな不安に直面しました。

■ 出店したいという気持ち以上の不安、ギリギリの人員数と今の居酒屋業態の限界

皆様も同じだと思いますが、**居酒屋業界は慢性的に不足です。採用をかけても募集が0は当たり前**のようにあります。

私たちのお店も同様で、ギリギリの人員で営業していました。

特に私たちのような低価格路線で集客する場合は、数をこなせなければなりません。お客様の増加と比例して仕込みも、営業時間のオペレーションもどんどん大変になります。



主力商材の串カツを月に数万本仕込みと調理一品料理の仕込みで人件費が重んでいた。

出店すると人員を割くことになるので当然、その負荷は既存の従業員に降りかかることになります。

「**同じ業態で出店すると既存店の営業が回らないかもしれない**」

「**今よりメニューを絞るとまた赤字になるかもしれない**」

「**もし近くに自分たちより安いお店が出たら・・・**」

そんなことを考えている中、大手均一居酒屋が値上げしてうまくいっていないというニュースを見ました。

自分たちも同じなんじゃないか？

経費が増えても値上げできないのでは？

もし今いる従業員が負担を感じて退職すればそもそも出店どころではなくなるのでは？

出店を意識して初めて、「**今自分たちが身動きが取れない状況に立たされている**」という**事実**に気が付きました。そして、今のままのビジネスモデルが通用しなくなることを実感しました。

少ない人員で「安くて旨い」を感じてもらえる業態にシフトしなければ生き残れない

居酒屋業態を低価格路線にシフトして成功した経験から「安くて旨い」が集客のきっかけになる。一方で少ない商品数でも集客出来て仕込みも含めて少ない人員で営業できる。さらに、多店舗化しやすいオペレーション。そんな夢のような業態はないだろうかと様々なセミナーに参加し、店舗視察を行いました。

そんな中出会ったのが、大衆焼肉ホルモン酒場です。

- ・焼肉を主力にすることで、**商品数を絞り込める**し、客席調理なので**オペレーションが軽い**
- ・アルコール比率が高いので、**居酒屋業態のノウハウを活かせる**
- ・様々な**セルフ化要素を加える**ことで**人件費率を下げ**きり、競合が真似できない**お値打ち価格でお肉を提供**できる

まさに探しているとおりの業態に出会いました。これまで「肉」と言う商材を専門に扱ったことはなかったのですが、思い切って参入を決意しました。

名物		国産大判切り落としカルビ	
やきにく		国産牛の旨み油ける部位を薄く切り旨味そのままだけに焼く。敷き詰めました。大衆お値打ち。	
カルビ		380円	
6秒焼きロース		380円	
焼きしやぶカルビ		380円	
焼きすぎカルビ		380円	
コリコリタン		280円	
タン		380円	
ネギ塩タン		380円	
上ハラミ		380円	
ネギ塩上ハラミ		380円	
牛ホルモン		380円	
上ミノ		380円	
セウマイ焼き		380円	
レバー		380円	
ハツ		380円	
せせり		280円	
豚バラ		280円	
ウインナー		280円	
豚トロ		280円	
鶏もも		280円	
量定		280円	
黒毛和牛の肉寿司		280円	
黒毛和牛希少部位		980円	
冷麺		380円	
石焼チースビビンバ		380円	
石焼ビビンバ		380円	
わかめスープ		380円	
ご飯大		250円	
ご飯中		200円	
ご飯小		200円	
ご飯のースープ・麺		200円	
その他焼き物		200円	
にんにくホイル焼き		380円	
焼き野菜盛り合わせ		380円	
白菜キムチ		380円	
もやしナムル		380円	
ポテトサラダ		380円	
チョレギサラダ		380円	
せんまい刺し		380円	



飲み放題をセルフにすることでドリンク場にかかる負担を大幅に軽減し、人件費を削減。来店顧客の約半数が、レモンサワーの飲み放題を注文する。

絞り込まれたメニュー数と高原価のお値打ちな値付け

乗降客数2.5万人のローカル駅前。初期投資を抑えるために14.5坪でスタート

かなり研究して大衆焼肉ホルモン酒場に参入しようと考えましたが、やはり不安はありました。リスクを最小に抑えて、展開できる形を整えるために3つの条件で物件を探しました。

- ・家賃は出来るだけ安く
- ・初期投資が抑えられるように小さい箱
- ・セミナーで聞いた通り、乗降客は2.5万人以上

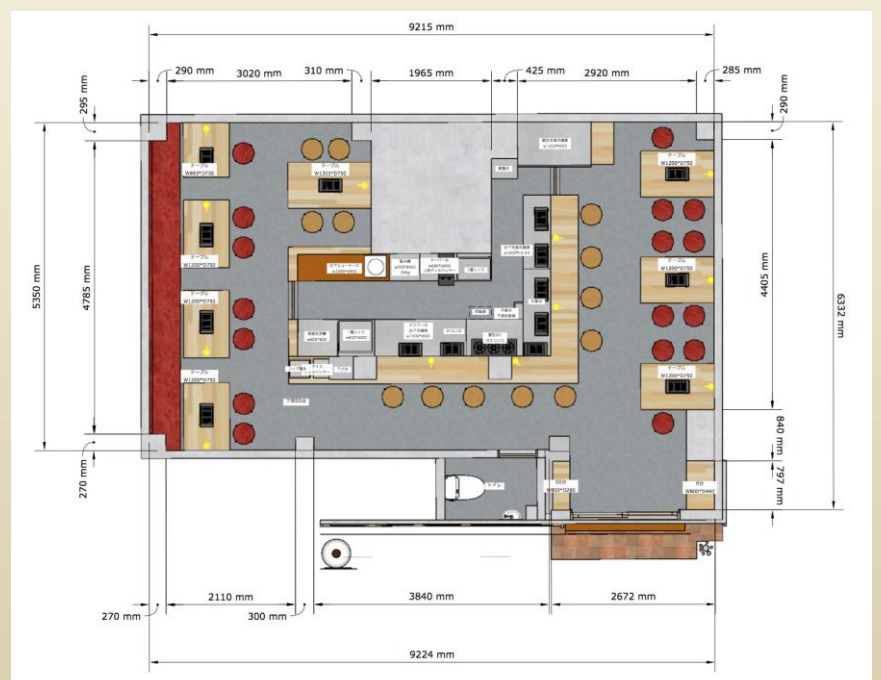
なかなかそんな都合よく出てこないだろうと考えていました。というのも、乗降客数という指標を今まで細かく見ていなかったからです。が、その考えは間違えでした。

物件を探して1ヶ月もしないうちに、この条件に合う物件が複数上がってきました。正直驚きました。そして同時にチャンスを感じました。

「この業態なら夢の店舗展開ができる！」と。



人通りの少ない立地でも目立つ店頭
価格と商品が分かりやすく地元客も入りやすい



多利用動機を取れる席配置と
オペレーション効率の良い厨房機器の配置

37席売上400万円、人件費率18%、 営業利益率22%を達成！

正直、焼肉×セルフ飲み放題のオペレーションがこんなに楽だと思いませんでした。

居酒屋でこの客数を回そうと思うと、必ずお客様から「提供が遅い」「呼んでも来ない」などといったお叱りを受けてしまいますが、大衆焼肉ホルモン酒場では負担なく回すことが出来ています。

レモンサワー飲み放題をセルフにするかどうかは、「ドリンクは従業員が作って当たり前」と考えていたのでかなり迷いましたがやってよかったと思っています。

お客様からすれば、安く飲めて、提供が遅くなる心配もないという方が満足度が高いようです。実際にこの飲み放題は**全体の半分のお客様から注文**いただけています。

名物		生レモンサワー
飲み放題		60分
500円		
飲み放題は、六時～五時〇〇分まで（終了〇〇分前にはお断りします） その後二〇分追加で三〇〇円とさせていただきます。 水のお替はいつでもおつちかえいただけます。 生レモンの追加は十〇円を頂戴いたします。 飲み放題で注文の際は必ず入替 品およびフートのご注文をお願いします。		
その他お得な定番ドリンクもたくさん		
ビール		ソフトドリンク
生ビール	300円	麦焼酎
シアルコルビール	300円	芋焼酎
ハイボール	250円	ウーロンハイ
ココクハイ	250円	緑茶ハイ
ジンジャーハイ	250円	ジャスミンハイ
		カルピス
		ジャスミン茶
		ジンジャー
		フルーツ

レモンサワーを卓サーバーでセルフ飲み放題にすることで、
ドリンクの負担が無く、遅いというクレームもない



ローカル駅前立地でも行列ができる集客力高い売上と少ない経費が**営業利益率22%**という結果に繋がっている

1駅1店舗、展開していきたい

居酒屋からこの業態にチャレンジして本当によかったと思っています。

人が中々採用できない今の時代でも事業展開にチャレンジできるようになったという点が参入して大きく会社が変わったポイントだと思います。

この業態を知る前は、マネジメントまでしっかりできる高いレベルまで従業員をしっかり育ててから物件を探し、既存の業態に合ったものが見つかれば検討するという流れで、出店したくてもなかなか出来ないし、そもそも物件も見つからない、さらに言えば出店したとしても必要な人員を確保できるのか不安で、採用に数百万円使うということは当たり前だと思っていました。

その点、大衆焼肉ホルモン酒場は少ない人員で営業でき、**全国でも様々な立地で成功事例が続出している**と伺っているので、展開余地がかなりあると感じています。

また、短い営業時間でしっかり収益を見込めるので働いてもらっている従業員にもしっかり還元できています。

今後は出店可能な物件をどんどん探していった**1駅1店舗展開する**ような形で事業展開を進めていければと考えています。

たくさんの方が大衆焼肉ホルモン酒場に参入されています！

富山県ロードサイド立地



2018年3月に参入。

30坪売上600万円/営業利益率20%

岐阜県ローカル駅前立地



2018年6月に参入。

年商1億/営業利益率25%

大阪府ローカル駅前立地



2018年10月に参入。

14坪で売上400万円/営業利益率22%

静岡県繁華街立地



2018年11月に参入。

20坪で売上680万円

今、多くの居酒屋経営者様が大衆焼肉ホルモン酒場に参入されています。参入される方の多くは、株式会社ラーカイルムの金馬氏と同様、

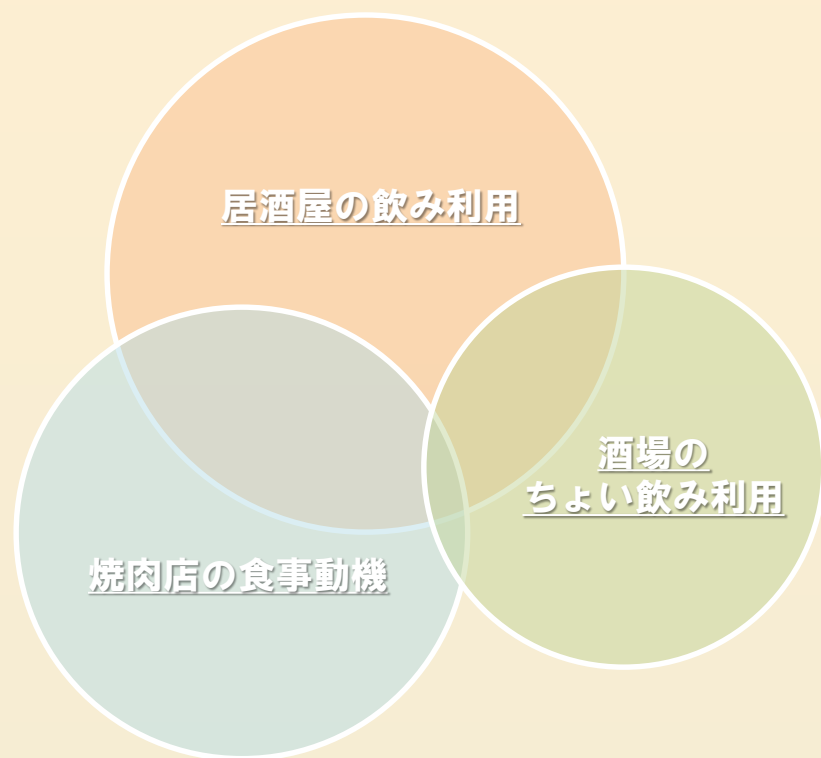
- ・競争過多の居酒屋のままでは身動きが取れない。対策を打ちたい。
- ・出店意欲はあるが人の採用、育成の問題で出店できない
- ・適正な働き方を従業員に提供したい。その為に生産性を追求する必要がある

とお考えの方が多いです。こうした意欲的な方が、大衆焼肉ホルモン酒場に注目する理由は一体何なのでしょう。

大衆焼肉ホルモン酒場が今注目されている理由

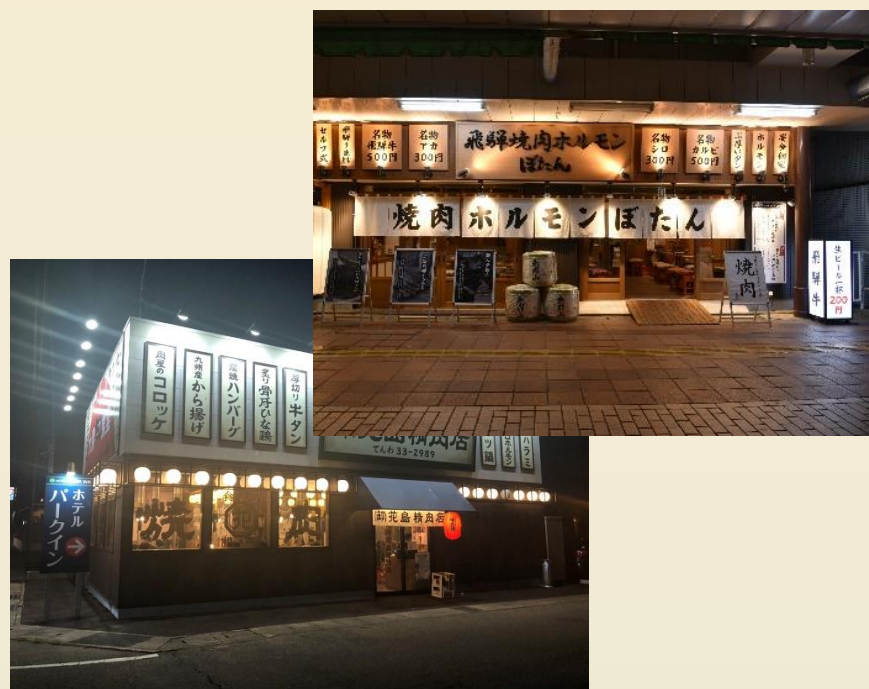
①焼肉、居酒屋両方の利用動機を獲得できるので、集客力が高い

酒場の要素が強いので、食事動機だけでなく**飲み動機も獲得することが出来る**ので、高い集客力を持つことが出来ます。その為、ランチ等を実施しなくても短い営業時間で十分な収益を作ることが可能です。



②大衆業態なので、高い接客品質をお客様に求められない

大衆焼肉ホルモン酒場は、外観で馴染みを演出できるので、高い接客品質を求められません。**簡単に言えば、元気があればOKということです。**その為、出店の為に専門的な人材の育成が不要となり、短時間でしっかり戦力化できます。また、セルフ要素で省人化対応しているので大量の人材採用は必要ありません。結果として人が問題で出店できないという機会損失が無くなります。



③高原価の肉で顧客満足度が容易に上がるので、リピート率が高く、シェアを取りやすい

省人化により、高品質のお肉を投下できるので顧客満足度を容易に上げることが出来ます。その結果、**高いリピート率で売上を着実に伸ばしていくことが可能**です。また短期でシェアを取りきるので、地元のお客様に定着し、競合の影響を受けにくく無くなります



全国で成功事例が続出する船井総研のソリューション

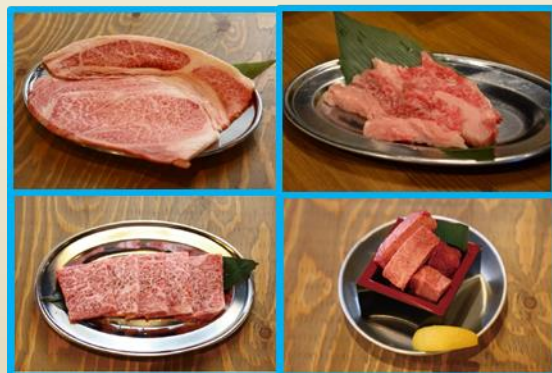
■60坪70席売上800万円のモデルケース

売上	原価	人件費	家賃	諸経費	利益	EBITDA
売上からの割合					21.5%	24%
800万円	280万円	168万円	60万円	150万円	172万円	192万円
平日 23万円 金曜 34万円 土日祝 28万円	理論原価率 32% ロス率 3%	平日 4名 金曜 7名 土日祝 6名	坪家賃 1万円の場合	コンサルティング費用30万円含む	大箱で客数を確保するには様々な席タイプを要するため席効率が下がるが、宴会獲得できるので原価率が下がる。また、金曜の売上が伸びやすい。	

■30坪52席売上600万円のモデルケース

売上	原価	人件費	家賃	諸経費	利益	EBITDA
売上からの割合					22%	25.1%
600万円	228万円	110万円	30万円	130万円	132万円	151万円
平日 15万円 金曜 25万円 土日祝 25万円	理論原価率 35% ロス率 3%	平日 3名 金曜 4名 土日祝 4名	坪家賃 1万円の場合	コンサルティング費用30万円含む	席数が少ない分、売上額は伸ばし切ることが出来ないが、ホール人員1名でも回せるので人件費率を下げる事が出来、営業利益率が上がる	

1,000社店舗以上の居酒屋・焼肉店を見てきたからこそわかる
お客様の嗜好性に合わせて必要最低限に絞り込まれた商品MD



客層別
集客商品

高付加価値
粗利商品



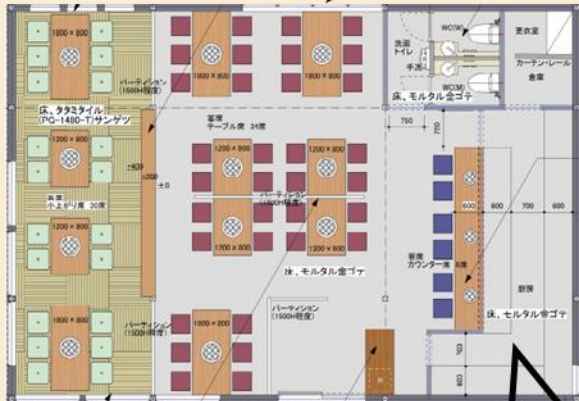
飲み動機が取れる定番メニュー



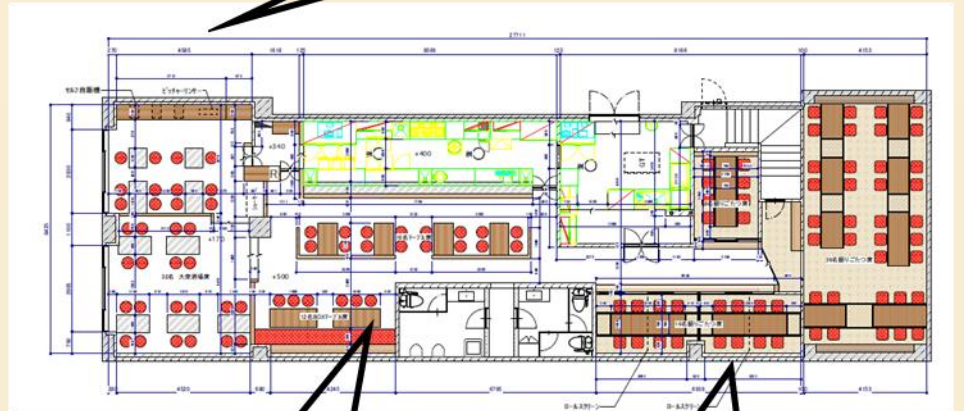
全国で成功事例が続出する船井総研のソリューション

■ゾーニング

30坪58席
正方形タイプ
郊外ロードサイド



60坪78席
長方形タイプ
ローカル駅前



▶ 商圏内の客層に合わせた席配置とテーブルレイアウトで取りこぼしを防ぐ



⇒幅広い客層を取り込める



⇒高い客席回転率を実現、ピーク前後にも集客



⇒利用幅が広がり、来店頻度が増加する



⇒郊外立地でもアルコール売上比率25%越え

● セミナー講座内容（一部）のご案内 ●



成功事例に基づいた手法とノウハウだから
自社で即時実践できる！

①ゲスト講師金馬氏：「居酒屋が大衆焼肉ホルモン酒場を始めるポイント」

「人・物・金」常に意識しているという飛驒焼肉ホルモンぼたんの成功ストーリーとは？

②ゲスト講師金馬氏：「大衆焼肉ホルモン酒場に参入したリアルな声」

固定客化のための商品開発と別メニューや季節商品の導入のポイントとは。

③ゲスト講師金馬氏：「初めてでも大丈夫だった。肉の取り扱い方」

人口減少など変化し続ける外部環境で我々が取るべき戦略とは？

④「居酒屋業界の時流」と「地域一番店の取り組み」

成長鈍化の市場に対して、「勝ち負け二極化」状態をどのように切り抜けるか？

⑤全国の成功事例に学ぶ、「集客商品」とは？

全国の繁盛店からルール化される焼肉ホルモン酒場でマストな集客商品

⑥大衆焼肉ホルモン酒場の理想的なメニュー構成とは？

最小のメニュー数で最大の集客力を持たせるメニュー構成のポイント解説

⑦モデル店が行っている「接客」とは？

高級店並みの接客は必要なし！ 良い接客と言われる3つのポイントを解説

⑧最小コストで最大の効果を得る販促戦略

「チラシ」「DM」「グルメサイト」「SNS」。売上を最大化させる販促術を大公開！

⑨アルバイトを最短で戦力化する為に行うべき仕組み化

人が育たないのは難しいからだ！ 人を育てる仕組みの作り方大公開！

⑩人件費を抑えるためのセルフ式ドリンク・セルフフード・セルフオペレーション

お客様の満足度を上げながら、人件費率を徹底して下げきるポイント解説

⑪多店舗化を前提にした業態開発と出店戦略のポイント

多店舗化する為に準備しておきたい仕組みや制度のポイントを解説

●特別ゲスト講演●

多店舗化したい居酒屋様向け

18坪37席 売上400万円利益率22%

省人化対応大衆焼肉ホルモン酒場のつくりかた

株式会社ラーカイルム

代表取締役

金馬 正芳氏



営業手法、人材活用、顧客管理、商品戦略…

居酒屋企業が“今”着手すべき全てを大公開！

省人化×高収益

大衆焼肉ホルモン酒場の作り方セミナー

講座内容
&スケジュール

東京

2019年2月26日

火 12:30～16:30

講座

内容

第1講

12:30
～
13:30

人件費率10%台で営業可能な高収益大衆焼肉ホルモン酒場紹介

居酒屋企業として大衆焼肉ホルモン酒場参入にあたって居酒屋の強みを活かしたポイント、逆に居酒屋企業だからつまずいたポイント、高収益化する為に押さえておきたいポイントなど、実際に参入しないと分からないリアルな声をご講演いただきます。

株式会社ラーカラム
代表取締役

金馬 正芳氏



第2講座

13:30
～
14:45

居酒屋が大衆焼肉ホルモン酒場に参入するポイント解説！

過去に出店された店舗のリアルな数字と実践内容から、商品、店づくり、販促、接客、仕組み化まであらゆる角度から徹底解説。居酒屋企業ならではの強みを活かした大衆焼肉ホルモン酒場の業態作りのポイントを解説します。

株式会社 船井総合研究所
外食グループ

朝岡 夏輝



第3講座

15:00
～
16:30

いま、居酒屋企業が取り組むべき戦略

本セミナーのまとめ講座。
居酒屋業界で生きる経営者様へ、“今だからこそ”考えて頂きたいことをお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所
外食グループ
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



お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申し込み用紙
にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。（24時間対応）

FAX.0120-964-111

担当：星野

WEBでのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。



日時・会場

東京会場

2019年 2月26日(火)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください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.5785012 口座名義:カ)フナイツ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)

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:星野 ●内容に関するお問合せ:朝岡

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. S042077 担当 星野 宛

【大衆ホルモン酒場】業態開発セミナー

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	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	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人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、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】

- 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
- 会社が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
-