

急成長の訪日外国人の外食需要を獲得!!

インバウンド比率60%達成でたった1店舗で

年商7,000万円から

売上2倍

年商 **1.5億円**

V字回復した地方回転寿司店のインバウンド対策とは?

SPECIALインタビュー

国内人口減少の時代だからこそ 集客がしやすい  
インバウンドマーケットへチャネルシフト

回転寿司



売上不振脱却の一手から始まった「インバウンド」攻略手法!!

- ・外国人に対して“何屋”なのかわかる店頭づくりでフリー集客力向上!
- ・外国人は単価が安い真っ赤なウソ!外国人向け商品開発の秘訣!
- ・ノウハウ・経験0でも始められる!外国人向け顧客対応!
- ・キャッシュレス対応によるピークタイムの外国人客数の最大化!

業績のV字回復を果たした善元専務の特別インタビューは詳しくは中面へ!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

インバウンド市場攻略セミナー

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. S042571

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

お申込みに関するお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 高橋

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。) → 042571



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



# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

## Question 1

貴社は回転寿司店の運営をされておりますが、概要を教えてください。



弊社は奈良県、都島区、大東市で回転寿司・お持ち帰り寿司を「ととぎん」というブランドで4店舗展開しております。

## Question 2

インバウンド対策をはじめられたきっかけは何ですか？

近鉄奈良に構える店舗が、2008年に年商9000万円近く売っていたのですが、リーマンショック・震災といった立て続けの不況要因によって、年商7000万円程度まで落ち込んでいってしまいました。

売上が落ち込むばかりの現状に対して、どうしたら良いかわからなくなっていた中、2014年から奈良県で外国人観光客が増え始めたことをきっかけにインバウンド対策を強化していきました。

# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

インバウンド対策をがむしゃらに実行していった結果、2018年  
には年商1.5億円、不振年から200%以上業績を回  
復させることに成功することができました。

## Question 3

具体的にはどのようなインバウンド対策を実践されましたか？

まずは自然発生で2014年から外国人観光客が増え始めていたの  
で、メニューブックの多言語化を進めていきました。またそれと  
同時期に、120円寿司のアイテムをボリュームゾーンとし  
ていたのを、ネタや盛り付けなどの見直しを行い、価値  
の高い240円・300円寿司にボリュームゾーンを変更しま  
した。



また、レーンで流す皿も従来120円寿司をメインに流していましたが、  
見栄えの良い240円・300円寿司を中心に流すことによって、240円・  
300円寿司の注文率が向上し、客単価が1500円から1800円  
(120%)まで向上しました。

# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

続いて実践したのが、集客対策です。自然発生的に増えてきていた外国人観光客を意図的に増やすために、「店頭」と「WEB」の2点を改善しました。まず店頭に関しては、外国人にとって『何屋か分かる』ように外国語での業態表記(Kaiten Sushi)、文字が分からなくてもどんな商品を扱っているかわかるように写真を多用、店舗のこだわりが伝わるように職人が寿司を握っている写真の追加などをおこないました。



またWEBの取り組みに関しては、トリップアドバイザーへの無料登録を行い外国人観光客に対しての露出が増える取り組みを行ったところ、外国人のフリー来店数が増加してきました。

# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

更に、外国人の顧客満足度を向上させるために、外国人向けの商品開発を進めました。具体的にはこちらの店舗に訪れる外国人は「東洋人」が多いため、彼らからの評判が良い、「炙り系(肉・魚)」「サーモン」「うなぎ」などの商品をインバウンド対応をしていない店舗とは別で増やしていきました。

直近では外国人観光客のキャッシュレス会計に対応するために、アリペイやWechatペイを導入しました。これらの会計システムを導入したことによって、外国人観光客の会計



がスムーズになり、ピークタイムの回転率が向上したことも売上アップの大きな要因となっています。

## Question 4

**インバウンド対策を行ううえでの注意点などございますか？**

外国人と日本の文化は異なることが多い点です。例えば回転寿司業態特有の問題ですと、会計は皿の枚数をカウントして会計するので、テーブルに皿を置いたままにしてもらわなければならないのですが、外国人観光客は平気でレーンに皿を戻してしまいます。また、海外では普通なのか店内に飲み物や食べ物などを持ち込んで飲食をするなど、日本人の感覚では

# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

『あり得ない』ことも外国人観光客がしてしまうケースが多々あります。

こういった問題を防ぐためにも、外国人に対する注意事項を記載したPOPなどを各所に設置しました。これを実践したことにより、外国人観光客によるトラブルは減少していきました。結局は日本の文化やルールを「知らない」だけということかなと思います。

また、外国人に対する接客が不慣れな従業員が多かったので、従業員用に外国人対応用のハウスルールを作成しました。この辺を整備しておかなければ、外国人観光客が来てもどうしていいかわからず、外国人観光客を「無視する」といった現象が起きてしまいます。日本のおもてなしをしっかりと体験して頂くためにも、インバウンド対策をしていくうえでは、集客手法よりもこちらが根本としては大事だと思います。

## Question 5

これからの外食インバウンド市場について考えていることはなんですか？

間違いなく更に増えてくるかと思います。現状ではランチタイムの集客はキャパオーバー状態なのに対して、夜は現状だと弱い状況です。これから更に外国人観光客数が増えていくなかで、政府・地方自治体の動向を見ながら、夜の観光需要が増えてくる傾向にありそうであれば、そこに対する販促に力を入れていき年商規模をもう一段階あげていきたいと思っています。

# 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法

また、これからの「ととぎん」ブランドの出店に関しては、日本人を狙いにいった出店戦略だけではなく、今までのインバウンド対策のノウハウを活かして、外国人観光客を狙いにいった観光立地への出店も増やしていこうと思います。

## Profile



Trust Group  
専務取締役  
善元正樹氏

職人手握りのぐるめ系回転寿司『ととぎん』を大阪・奈良にて現在4店経営中。2011年より自社店内で宅配機能を付加してととぎん出前館として宅配事業も開始。  
近年、急速的に需要が拡大しているインバウンドマーケットに対して、積極的な取り組みを行っており、インバウンド対策の重点店舗である「回転寿司ととぎん近鉄奈良駅前店」では、年商1.5億円・業績200%超えのV字回復を実現している。

## 事例店舗

### 回転寿司ととぎん近鉄奈良駅前店

営業時間：11:00～21:30 年中無休

〒630-8215

奈良県奈良市東向中町5-1

TEL:0742-20-1010 FAX:0742-24-1099

カウンター席：43席



## 日本人のみをターゲットとしていた集客・業態開発から インバウンドシフトによる業績向上の重要性

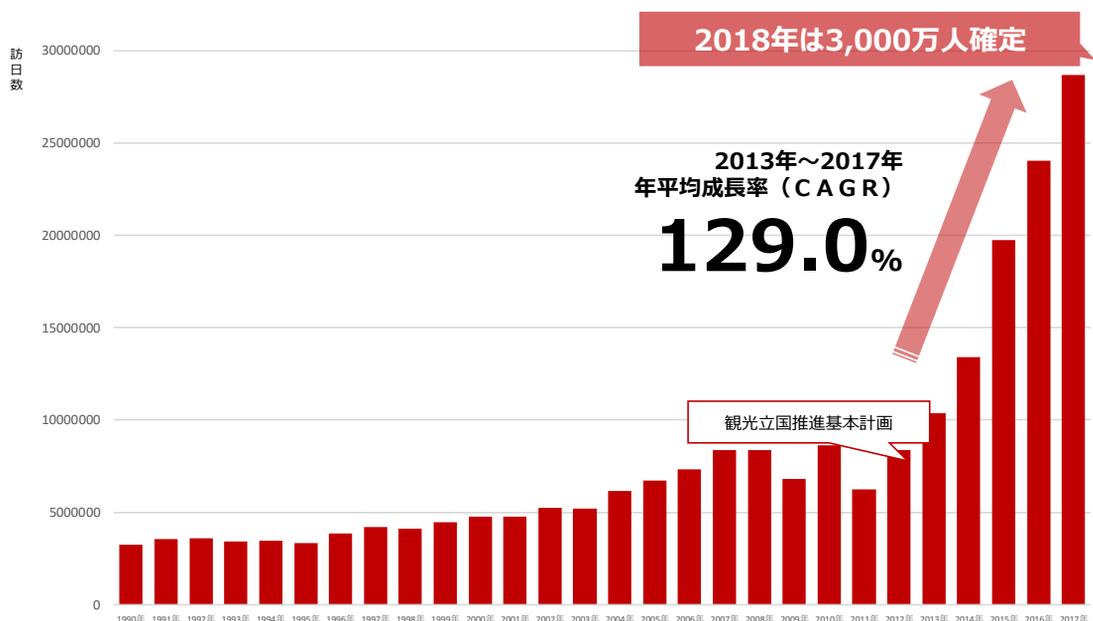
株式会社 船井総合研究所

チームリーダー 高橋 空



こんにちは。船井総研の高橋です。株式会社TWレストランズ様の取り組み事例はいかがでしたでしょうか？皆様も自社と重ね合わせながら感じるものがたくさんあったのではないのでしょうか？これからの時代、日本人集客のみに依存するのではなく、訪日外国人の需要も取り込んでいく必要があります。

さて、いきなりですが、皆様は2018年の訪日外国人人数をご存知でしょうか？**正解は約3000万人**です。



# 日本人のみをターゲットとしていた集客・業態開発から インバウンドシフトによる業績向上の重要性

2013年からの5カ年の平均成長率を計算すると、毎年プラス29%成長していることとなります。

一方で日本の総人口は毎年マイナス0.1%成長です。

どちらのマーケットを狙いますか？

## 99.9% or 129.0%

この数字を見て皆さまはどちらの市場を魅力的に感じるでしょうか？  
人口減の時代において、今までと同じやり方をしている、生き残りが難しくなっているのが経営手法をこのタイミングで変えていく必要があります。

### ■インバウンド市場は先行者メリットが大きい

インバウンドの市場は非常に先行者メリットが大きい市場です。

実際外国人が増えている市場の飲食店では市場に外国人が増えてきている流れを先読みし、競合よりも早くインバウンド対策を実施したことで、外国人観光客比率が100%近くになり、業績を向上させている事例が多数現れ始めています。

ある飲食店では、外国人観光客比率10%から外国人観光客比率100%近くになったことで「年商8倍」と驚くべき事例もあります。

# インバウンドシフトによる業績向上の重要性

インバウンドシフトに成功している企業の一番の特徴は

**商圏内の競争よりも“早く”インバウンド対策を実践＝一番化  
(先行者メリットがでかい：ファーストペンギン理論)**

## 戦略のポイント

- ・商圏内の大きな市場を狙う
- ・資本を競争よりもかけ広く狙う



他の企業がインバウンド対策に躊躇しているうちに“すぐに”インバウンド対策強化を！

つまり、インバウンドの対策の方法を正しく知っていれば、競争を差し置いて、地域一番になることが比較的容易なのがインバウンド市場です。

本レポートをご覧の皆様も、成長が下降している国内マーケットのみを狙うのではなく、このタイミングで、インバウンド需要をいかに獲得をしていくのかということに焦点を当てなすことが重要だと感じて頂けたのではないかと思います。

さて、そういった外部環境の変化の中で、こういった対策を行わなければならないのでしょうか？インバウンドシフトによる業績向上を実現するために必要な成功ポイントを次のページにまとめさせて頂きましたので、是非ご連絡頂ければと思います。

▶ ▶ ▶ **成功のポイントの詳細をもっと知りたい方は次ページ**

## ここまでお読み頂いた熱心な経営者様へ 招待制セミナーのご案内です

ここまでお読み頂いた経営者層の皆様はおそらく、「飲食店のインバウンドシフト」に興味を持たれた皆様だと思います。

これからの外食産業におけるビジネスにおいて、「**企業を永続的に成長させたい**」「**成長市場への参入をしていきたい**」「**どんどん新たなチャレンジをしたい**」など、非常に強い想いを持たれていることでしょう。

そんな皆様のために、今回本レポートでも紹介いたしました、

**Trust Groupの善元専務**をゲスト講師にお招きしたセミナーを開催します。

当日は、「**飲食店のインバウンド対策**」をテーマに、**外国人向けの商品開発から受入体制の構築まで細かな取り組みまで実際取り組まれた内容を全て公開**して頂きます。

今回のセミナーでは理論・理屈は一切抜きにして、実際にTrust Group様で使用したツールや販促物はもちろん、これまでの成功・失敗体験まで、普段は知ることのできない内容を具体的な事例に基づいて全て公開して頂きます。今回のセミナーでお伝えさせて頂く、インバウンドシフトによって業績を向上させるための大切な2つの考え方を少し紹介させて頂きます。

# 大切な2つの考え方

## 1 外食インバウンドにおける消費動向を把握する

人口減少をどう捉え、縮小する見込みの高い、日本人集客からインバウンドの領域へシフトできるかを検討する。その際にインバウンドビジネスのモデル設計を3W1Hの視点から整理を行い、どの領域で勝負をするのかを決める。

**Where**  
どの商圈で



自社が拠点としている商圈における外食のインバウンド消費額を把握する

**Who**  
どの外国人に



自社が拠点としている商圈における外国人別の外食のインバウンド消費額を把握する

**What**  
どの商品を



外国人が日本での消費傾向が高い商品を理解し、自社に反映させる

**How**  
どのような販促で



3Wに基づき、最適な販売促進活動を行う

都道府県別伸び率×シェア(2017年数値)

都道府県	数値	伸び率	シェア	2017年数値(百万円)	2020年数値(百万円)
東京都	13,185,930	26.3%	110%	316,811	400,000
千葉県	10,793,666	18.8%	117%	178,068	209,000
北海道	7,265,810	10.0%	118%	119,979	132,000
宮城県	4,685,320	6.4%	121%	77,365	93,000
1次圏	4,659,386	6.6%	120%	67,025	80,000
千葉県	3,654,466	5.0%	110%	60,348	66,000
1次圏	3,074,414	4.7%	116%	49,669	57,000
東京都	2,443,736	3.4%	105%	46,354	48,000
都府県	2,132,020	2.9%	108%	39,206	41,000
東京都	1,326,020	1.6%	99%	22,064	22,000
山梨県	1,264,086	1.8%	117%	21,204	23,000
千葉県	1,120,070	1.5%	111%	18,861	20,000
1次圏	1,046,898	1.4%	108%	17,213	18,000
長野県	995,670	1.4%	114%	16,441	17,000
東京都	855,810	1.2%	96%	14,112	14,000
1次圏	793,690	1.1%	111%	12,108	13,000
東京都	728,720	1.0%	105%	12,031	12,000
石川県	711,100	1.0%	125%	11,742	14,000
東京都	616,290	0.8%	107%	10,168	10,000
東京都	576,030	0.8%	105%	9,499	9,000
東京都	414,230	0.6%	94%	6,844	6,000
東京都	390,240	0.5%	104%	6,322	6,000
東京都	389,820	0.5%	105%	6,437	6,000
東京都	376,470	0.5%	81%	6,250	6,000

7年数値



7年数値



都道府県別推定マーケット公開

## 2 専任者を設けてモデルチェンジを加速させる

インバウンド対策は通常の飲食店の活性化の対策とは違ったノウハウが必要になってくるため、片手間ではなかなか効果が出にくい領域である。なので競合が対策を強化してくる前に、いち早くインバウンド対策の専任者を自社で設けて、商圈内におけるインバウンドマーケットシェアの占有率を高めることで、圧倒的な一番企業になることができる。今回のセミナーでは専任者が知るべき具体的なノウハウについて細かく紹介致します。



写真つきテキストで分かりやすく解説

いかがでしょうか？

本セミナー開催にあたり、多くの企業様にヒアリングした結果、「今まさにこれが知りたい！」という声が多数挙がった内容だけを抜粋し、ここには書ききれないほどふんだんに詰め込んでおります。

また今回は、セミナー翌日から取り組み、即成果を出して頂けるように、事例や具体的ノウハウだけを理論・理屈一切抜きでお伝えします。



本来月数十万円の料金を頂いてお伝えする内容を、今回はたった32,000円(税抜)にて提供できる機会です。

席数に限りのあるセミナーですので、是非お早めにお申し込みください。

当日は、外食業界に永続企業化への活路を見出された、積極的かつ先見性のある経営者様と、会場でお会いできることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所

フード支援部

チームリーダー マーケティングコンサルタント

高橋 空

▶▶▶ セミナー情報詳細は次ページ

# 外国人観光客4000万人、2020年に8兆円市場へ

## 営業不振で悩んでいた回転寿司店がインバウンド市場参入で 年商1.5億円・業績200%超えのV字回復手法セミナー

講演内容 &  
スケジュール

2019年3月22日(金) 株式会社船井総合研究所  
五反田オフィス 13時~16時【受付:12:30~】

### 講座

### セミナー内容

第1講座  
13:00  
~  
13:40

#### 外食産業における『インバウンドシフト』の重要性



- ◆ インバウンドシフトに成功している飲食店を大公開
- ◆ 外食インバウンド市場の今後の展望について
- ◆ 外食企業のインバウンドシフトのポイント

株式会社船井総合研究所  
フード支援部 チームリーダー

高橋 空

船井総研に入社後、日本の外食産業におけるコンサルティング活動に従事。  
特に企業の長所伸展による、「業績向上」組織活性化のテーマでのコンサルティングを行っており、訪問支援・プロジェクト支援を年商5,000万円・年商700億円まで幅広いクライアントに行っている。  
近年は日本での実績が認められ、中国の外食企業においての、コンサルティング実績も数多く、国内外で外食専門のコンサルティング活動に日々動いている

### ゲスト講師

第2講座  
13:50  
~  
14:30

#### 年商1.5億円 業績200%超えのV字回復を実現するインバウンド対策



- ◆ V字回復を実現した「ととぎん」のインバウンド戦略
- ◆ 客単価が向上する外国人向け商品開発とは
- ◆ インバウンドは段取りが8割！外国人の受入体制づくり

Trust Group  
専務取締役

善元正樹氏

職人手握りのぐるめ系回転寿司『ととぎん』を大阪・奈良にて現在4店経営中。2011年より自社店内で宅配機能を付加してととぎん出前館として宅配事業も開始。  
近年、急速的に需要が拡大しているインバウンドマーケットに対して、積極的な取り組みを行っており、インバウンド対策の重点店舗である「回転寿司ととぎん近鉄奈良駅前店」では、年商1.5億円・業績200%超えのV字回復を実現している。

第3講座  
14:40  
~  
15:40

#### 明日から実践できるインバウンド対策の最新事例の解説



- ◆ 成功しやすい集客導線設計とは
- ◆ 再来店・口コミを促進させる受け入れ体制づくり
- ◆ インバウンドに特化した飲食店の作り方

株式会社船井総合研究所  
フード支援部

太田 昇真

全国でも珍しい、飲食店の総合的なインターネット集客を手がけるコンサルタント。同志社大学法学部を卒業後、外食産業にどっぷり浸かりたいと船井総研に新卒で入社。入社後は注目の若手として、船井総研飲食グループ唯一の「Webチーム」でWebを活用した独自の業績UPノウハウの英才教育を受ける。難解と言われる飲食店におけるWeb集客を体系的に分かりやすく説明した業績UP手法は単純明快。特に即時業績UPを得意とし、90日間以内で黒字転換や大幅な業績UPを達成する店舗等も全国さまざまな商圏・業種・業態で多く手がける。

第4講座  
15:40  
~  
16:00

#### 本日のまとめ講座

- ◆ 企業を成長させるために必要なビジネスモデルの考え方
- ◆ 時流適応し、「高収益化」を実現するためのポイント

株式会社船井総合研究所  
フード支援部 チームリーダー

高橋 空

### お申し込み方法

#### FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。



0120-964-111

#### WEBからのお申し込み

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。



OPEN!

セミナー情報もWEBページからもご覧いただけます!



2018年TripAdvisorにて  
外国人に人気のレストラン日本全国2位

株式会社ワンダーテーブルの

平均月商 **2700** 万円 営業利益率 **25** %

# 外食インバウンド戦略



## Special ゲスト

競争が狙わない隙間市場を狙った  
競争過多の時代に外食企業が生き残るための  
**ニッチトップ成長戦略**とは！？

株式会社ワンダーテーブル 代表取締役社長 秋元 巳智雄氏

東京 2019/4/9 (火) 開催

先着**50名限定**の飲食店向けインバウンド革命フォーラム

## WEBからのお申し込み

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。



OPEN!

セミナー情報を  
WEBページからも  
ご覧いただけます!



<https://www.funalsoken.co.jp/seminar/042581>

日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **3月22日(金)**  
 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

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 **32,000円** (税込**34,560円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **25,600円** (税込**27,648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.5785394 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: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 高橋

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. **S042571** 担当 **櫻田 宛**

**インバウンド市場攻略セミナー** **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	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	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人だと思えます。  
 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(TEL06-6204-4666)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**  **検** **お申込みはこちらから**

成功事例  
大放出

日本人集客のみに依存する時代は終焉を迎える

# 飲食店のインバウンド対策

## 飲食店のインバウンド市場攻略セミナー

V字回復を実現

年商7,000万円だった回転寿司店が

インバウンド強化で

売上**2倍**超え 年商**1.5億円**達成

会場  
日時

「株式会社船井総合研究所」五反田オフィス

2019年3月22日(金) 13:00~16:00(受付:12:30~)

国内人口減少の時代だからこそ  
集客がしやすいインバウンドマーケットへチャネルシフト  
売上不振脱却の一手から始まった「インバウンド」攻略手法

このチャンスを見逃すな !

飲食店のインバウンド対策による  
V字回復手法を聞ける  
貴重なチャンス。



Trust Group  
専務取締役  
善元正樹氏

お申し込みはお早めに!

キャンセル待ちになってしまう可能性があります。