

地方駅前で連日大盛況!

居酒屋
繁盛レポート

無料
進呈 **0円**

いま伸びてる“餃子マーケット”
成功の秘訣は中華料理にあり!?

儲かる! 餃子酒場の作り方

短時間営業
(ディナー営業のみ)

中華なのに
現場に**職人不要!**

アルバイトが
どんどん**集まる!**

1号店OPENから1年半!早くも3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
Fundai Soken

餃子酒場参入セミナー

お問い合わせNo.S044031

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

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:天野 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。) → 044031

2019年
大本命
注目ビジネスモデル

餃子を主力商品にした酒場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？

セミナー後コレだ！とわかる答えを用意しました！

居酒屋競合店と差別化できる餃子酒場とは？

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！」
実例徹底研究

2017年の船井総研セミナーの話聞き、2018年2月に開業。そして...大成功!!

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、ぶっ飛び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!

2019年 写真映えズバリ売れる注目商品はコレ!!

賑わい感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!

投資回収が狙える **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 23%

時流 2019年提言
こうすれば繁盛餃子酒場!

- 2019年、居酒屋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! 居酒屋を経営する会社の成長戦略!

商品 単なる餃子居酒屋ではない!
サイドメニューは「中華」が鍵!

「メインは餃子・サイドは中華」餃子居酒屋が増える中で差別化するためには中華料理がポイント!

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 バイト中心に回せる仕組み
中華の職人は現場に不要!

- 餃子酒場開発のポイントは、バイトでもできる中華料理カテゴリ。
- 商品開発は協力中華料理会社からのサポートにより、専門知識がなくても開発可能。

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 13:00~	時流講座 居酒屋・中華業界の時流と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 フード支援部 マーケティングコンサルタント 樋口康弘
第2講座	特別ゲスト対談 『手包み餃子 CHANJA』の成功秘話	有限会社三木北京閣 代表取締役 中山勇士氏
第3講座	新規立上げ手法 『餃子酒場』の立ち上げ方	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
第4講座	商品・販促講座 餃子酒場の「商品」について	船井総合研究所 フード支援部 玉利信
第5講座 ~16:30	まとめ講座 本日のまとめ~すぐ取り組むべきこと~	船井総合研究所フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 石本泰崇
終了後	先着順! 『無料個別経営相談』	

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

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

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

玉利信
株式会社船井総合研究所

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。

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。

「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

いま急速に注目を浴びている餃子酒場に
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



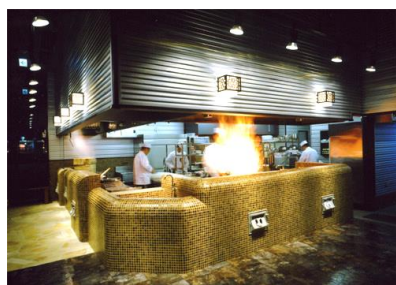
皆さん、はじめまして。兵庫県郊外で中華料理店「張家北京閣」を
経営する有限会社三木北京閣の代表 中山勇士です。

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・・・ 単純な店舗展開の限界を感じる・・・

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、思い切って本店は社員に任せ、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**飲食店の経営の難しさを実感**させられました。

飲食店の経営の難しさは、

- ① 昼夜営業の長時間労働
- ② 社員・アルバイトがなかなか集まらない
- ③ 利益がなかなか残らない



張家北京閣 2号店(明石市)

結果、人のやりくりにも悩まされ、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きました。

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、1号店が上手くいったからと言って、全く同じやり方で単純に店舗を増やすだけではダメだと気づきました。今後会社を成長させるにはどのような**「業態開発」**をどうすればいいのか？ すごく悩みました。

利益率が高く、アルバイト主体でも回せる業態はないのか、 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、「**これならば原価率を低く抑えた高収益業態をつくる**ことができ、**成長の原動力になる!**」と確信が持てるようになりました。出店は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、うちはしっかりとサイドメニューに中華料理のカテゴリを置き、中華の色味を強くした賑わい感のある店頭・店内づくりをしたことで、最近流行りの「餃子居酒屋」とはうまく棲み分け、「餃子が名物で、中華料理も美味しいお店」というポジションを確立しました。

**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

餃子 + ~~居酒屋メニュー~~ → 中華料理で差別化

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酒場を目指す！

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！

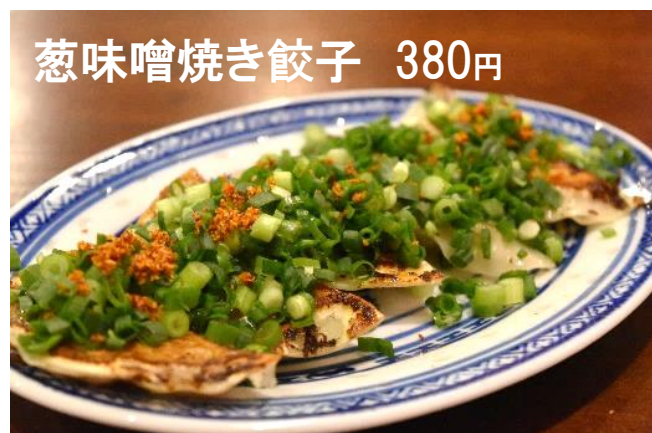
手包み餃子 CHANJA
 ※駅前ビルイン路面 13坪 33席
 売上高：460万円 (100%)
 原価率：101万円 (22%)
 人件費：105万円 (23%)
 家賃：26万円 (5.6%)
 その他一般管理費：98万円 (21.3%)

営業利益：**130万円** (26.4%)

ある月のPL抜粋

CK人件費を計上すると人件費率約27%

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。

メニュー戦略

手包み餃子 CHANJA

手包み焼き餃子
 手包み赤餃子(赤八味) ¥290
 手包み黒餃子(黒八味) ¥290
 手包み白餃子(ニンニク入り) ¥290
 手包み焼き餃子(ニンニク入り) ¥290

葱味噌焼き餃子 ¥320
チーズ餃子 ¥420
鶏しぎ餃子 ¥320
フリフリ海老の焼餃子 ¥420

水餃子 ¥290
 四川麻辣餃子 ¥320
 フリフリ海老の水餃子 ¥420

点心
 フリフリエビ春巻き ¥220
 羽根付き焼きビシューマイ ¥320

前菜
 アボカド自家製ラー油揚げ ¥320
 ピリ辛ピーナッツ ¥120
 スパイシー枝豆 ¥120
 かみつきキウイ ¥220

揚げ物
 餃子焼(5-2個) ¥420
 トマトたっぷり油揚げ ¥420
 海老の自家製マヨネーズソース ¥420

中華小皿一品
 冷やしトマト ¥220
 ザーサイ ¥220
 冷やしチャーシュー ¥420
 葱チャーシュー ¥420

麺・ご飯
 自家製きりそば ¥420
 汁なし担担麺 ¥420
 葱しんとネギの汁そば ¥420

デザート
 自家製杏仁豆腐 ¥300
 ゴマ団子 ¥300
 モチアイスのココナッツ仕立て ¥320
 ココナッツアイスマンゴー流し ¥320

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**を記載することで店の**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。

手包み餃子 CHANJA のこだわりを伝えたい

先々代のレシピから振り起こした

黒八味 **赤八味**

大鍋仕上げの7日間熟成自家製熟成ラー油

手作り味噌だれ

名物レモンサワー

- レモンが杯入の張家レモンサワー 450円
- いつものレモンサワー 380円
- レモンサワー 450円
- レモンサワー 450円
- レモンサワー 450円
- レモンサワー 450円

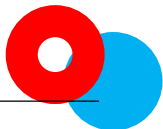
商品写真一覧



商品開発のキーワード

- **実演、シズル感、ダブルシズル**
- 中華鍋を振らずに**専門的な味付け**の中華料理を提供する
- 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に起こった変化

変化  構造不況に陥っていた会社の利益率が上がった

今回「餃子酒場」の開発に成功してみて、一番私自身が良かったなと思うことは、「餃子酒場の店が会社全体の利益率を押し上げ、借入金の返済スピードが上がったこと」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未来に向けた投資だという発想
- ②新業態にチャレンジする勇氣
- ③現状維持は衰退だという意識

このままでは会社の発展はなく、ただただ本店の収益だけを頼りに何とか返済をしていくだけの社長生活なる。。必死に付いてきてくれる従業員に何も還元してあげることができない。この状況を何とかしたいという想いから、必死の想いで餃子酒場を開発しました。祖父から続く老舗の中華料理店の料理人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!!】

居酒屋経営企業 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、**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。

居酒屋が母体の企業には船井総研提携先から商品開発をサポートいたします。

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、

“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

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：**130万円** (28.2%)

サイドメニューの中華小皿一品



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	船井餃子酒場モデル
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) ⇒投資額が低く抑えられる
のれん	「ここで働きたい」と思 いにくい	「カッコいい」「オシャレ」 ⇒ここで働きたいと思う人が増える(採用 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 理 ⇒競合の大多数よりも「美味しい」 「高い嗜好性への対応可」
販促力	チラシ、DM等の コスト高	WEB中心のコスト低 ⇒WEB販促との相性が良いため コストが下がる
接客力	接客頻度低	接触頻度高 ⇒接触頻度を高めて、注文率アップ
価格力	800円～1000円台の 大皿料理	290円の餃子をはじめとした 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 (ファミリー客)	利用動機の幅が広い、誰でも入りやすい ⇒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こと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居酒屋 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!**



さらに! 3号店の物件も
決定間近!

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4月OPEN!

その他餃子酒場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！

餃子酒場セミナー
待望の居酒屋向けの内容

餃子酒場参入セミナー

開催
日程

2019年4月24日(水)@東京

2019年5月16日(木)@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えると、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、居酒屋企業・中華料理店が今後歩むべき成長戦略とは？
- 4、現在の居酒屋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、お客様満足度と低原価率を両立するやりかた
- 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SNSなどの販促について

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、3時間半かけて、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**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

開催日程

2019年 **4月24日(水)**@東京
2019年 **5月16日(木)**@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	居酒屋業界の時流と 2019年以降のために今から取り組みたいこと	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
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 『手包み餃子 CHANJA』の成功秘話	有限会社三木北京閣 代表取締役 中山 勇士 氏
第三講座	『餃子酒場』の立ち上げ方	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
第四講座	餃子酒場の「商品・販促」 について	株式会社船井総合研究所 フード支援部 玉利 信
第五講座	まとめ講座	株式会社船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 石本 泰崇

開催要項

日時・会場



東京

2019年4月24日(水)・5月16日(木)

2019年4月24日(水)開催場所
株式会社船井総合研究所 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

2019年5月16日(木)開催場所
株式会社船井総合研究所 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

※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。

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、予めご了承ください。

開催時間 13:00~16:30 (受付開始12:30)

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】

『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上でご確認ください。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. 5785511
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/天野

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

餃子酒場参入セミナー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. S044031 (担当: 天野)

2019年4月24日(水)
13:00-16:30 (受付開始12:30)

ご参加の場合は
こちらにチェック

2019年5月16日(木)
13:00-16:30 (受付開始12:30)

ご参加の場合は
こちらにチェック

(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

(株)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

(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。安心して貴社に合った餃子酒場の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】

- 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)



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。