

「従業員にとにかく幸せに働いてもらいたい」

私が最近切に思うことです。従業員の労働環境を少しでも良くしたい。せっかく無数の企業から自社を選んでくれたのだから、その人の人生をより良くしたい。日々そのようなことを考えて経営をしています。まだまだできないこともあります。働き方改革、少子高齢化、人口減少…様々な社会情勢の中で我々「外食業界」は変わっていかなければなりません。我々が弁当宅配事業を外食事業の売上UPの1つの手段としての「副業」ではなく、これから企業を支えていく「本業」として捉えているのには大きく2つの理由があります。

1つ目の理由は「従業員に多様な働き方を提供できる」からです。当社の弁当宅配ブランド「牛玄亭厨房」は、現在事務・配送2名、厨房6名の体制で平均月商900万の売上です。その中で正社員の労働時間は、多少前後はありますが大体7時～16時。パートの皆様も10時～15時の短時間シフトと8時間勤務のシフトを選んでいただいています。弊社は外食企業なので、これまではどうしても夜遅くまで働くことが当たり前となっていました。その中で特に女性は結婚、出産などを理由に退職せざるを得ないことが多かったのですが、この弁当宅配事業がしっかり成長したことでそのような方々に新たな働き方をご提供できるようになりました。これは企業として大変大きなことだと思っています。

そして2つ目は「デリバリービジネスは、これから必ず成長する市場であり、弊社がこれまで培ってきた強みを大いに生かすことができる市場であること」に気づいたからです。現在弊社の弁当宅配事業は平均月商900万ですが、法人様の会議、個人様の法事やお祝い、地域のお集まりなど様々な利用シーンで弊社の弁当やオードブルを利用していただいています。これからはケータリングブランド、寿司宅配ブランド、仕出しブランドなど様々なブランドを展開し、まずは1拠点で3億円の売上を目標に日々努力しています。当日は現場のオペレーションは勿論、様々な皆様の疑問にお答えできればと思います。

視察先企業
&
ゲスト講師

有限会社 日野
代表取締役社長

日野 亨氏



時代は「デリバリー本業」時代へ

2019年10月、間違いなく起こる「消費増税」。TVや雑誌、ネットでは、これまでも増して8%でお得な中食（デリバリー・イートイン・テイクアウト）特集が取り上げられるでしょう。これまで中食の購買経験が無かった消費者も手を伸ばし始める事が容易に想像できます。そのような要因で高い確率で予想される未来があります。2019年12月の「日本の外食産業の年末商戦大不振」です。稼ぎ時の年末商戦が大苦戦。企業の業績が大きく悪化します。これを機に、2020年の上半期に中食事業参入、業態開発を行い、春から夏にかけては中食店舗の出店ラッシュになるはずですよ。2019年10月の時点で地域である程度認知された中食ブランドを保有しておくことは、これから来る「デリバリー本業」時代を戦う上では大きな意味を持つはずです。

牛玄亭厨房様は「従業員の労働環境」と「企業の柱となる新事業」を宅配事業に見出し、2016年10月に宅配専門店を出店しました。計画生産を行うための事前調理の仕組み、正社員2人で回すオペレーション。デリバリー本業時代を生き抜くヒントを是非皆様の目で確認して頂ければと思います。会場でお会いできることを楽しみにしています。



(株) 船井総合研究所
フードデリバリーグループ
チームリーダー

春日 大輝

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。担当：天野（アマノ）

0120-964-111
(24時間対応)

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ページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044389/>



超採用難エリア秋田の焼肉店牛玄亭が出店した「省人型弁当宅配専門店」の全貌大公開!



参入
2年目で

社員4人体制で年商 **1.1億円** 営業利益 **21.3%**

秋田の焼肉店牛玄亭がコンビニ跡地に低投資で設立した

投資総額 **4,000万円弱** **弁当宅配専門店**の

日帰り視察 セミナー

開催日時

日帰り可能!

2019年

5月30日 (木)

in秋田市

11:30

集合

16:00

解散



本邦初公開!!

既存焼肉店舗の売上不振脱却の一手から始まった弁当宅配事業が
2年で1.1億円になったオペレーションの真相とは?

迫り来る消費増税! 必ず起こる外食産業大不振をチャンスに変える!

- 人手不足前提の事業構築! ホール2人・厨房6人の省人オペレーション
- 社員の労働時間8時間を実現する計画生産体制
- 弁当・オードブル宅配+出張パーティ事業で3年後1拠点3億円を狙うマーケティング戦略

有限会社 日野

代表取締役社長

日野 亨氏

日野 亨氏の解説講演付

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

牛玄亭厨房視察セミナー

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.S044389

お申込みに関するお問合せ：天野（アマノ） 内容に関するお問合せ：春日

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。)

044389

羽田・伊丹から
余裕を持って
日帰り可能!

社員4人体制で
秋田の焼肉店牛玄亭が
コンビニ跡地に低投資で設立した

1.1億円 営業利益 21.3%
弁当宅配専門店 日帰り

視察

セミナー

投資総額
4,000
万円弱

視察事例企業 有限会社 日野様のご紹介

昭和30年、先代社長が秋田県横手市で肉の行商として創業。精肉店を半世紀以上経営された後、現社長主導で平成6年に外食事業に参入。現在は秋田駅前の旗艦店秋田牛玄亭を中心に飲食店舗を10店舗経営され、一昨期念願の年商10億を突破。そして2015年には、とある店舗の売上不振脱却のための一手として弁当宅配事業に参入。

2016年10月に専門CKを設立し初年度7600万、2年目1.1億円、3年目の今期は1.3億円の売上を見込む。社員の多様な働き方を実現するために設立した弁当宅配専門CKでは徹底的な機械化と事前調理の仕組み化で従業員の労働環境改善に取り組んでいる。

有限会社 日野様 成功の3STEP!!

	STEP1	STEP2	STEP3
年月	2015年10月 ～2016年9月	2016年10月 ～2017年9月	2017年10月 ～2018年9月
キーワード	既存焼肉店 売上強化	宅配専門CK設立	1拠点 多ブランド化
ポイント	既存店舗の厨房、人員で 高級弁当宅配事業に参入。 	コンビニの跡地に セントラルキッチン設立。 	弁当宅配・仕出し・ ケータリング・BBQ宅配など 1拠点多ブランド展開
弁当宅配 事業年商	2,046万円	7,625万円	1.1億円

ツアーの
見どころ
その1

設立2年で年商1億円を突破!
牛玄亭厨房のマーケティングが
理解できる!



個人 28%	一般家庭	22%
	法事・慶事	6%
法人 72%	製薬会社	41%
	一般企業	20%
	イベント	5%
	学校・役所	6%

法人顧客比率7割の
WEBマーケティング
あえて平日の昼に
仕事を集中させる手法

たった2年で
年商1億を突破した
超効率化顧客管理
システムとは?

ツアーの
見どころ
その3

働き方改革!社員の労働時間
8時間を実現!暇なときに仕込む
事前調理の仕組み公開!!



焼き物以外は全て
前日までに仕込み!
暇なときに仕込み、
当日は盛り付けるだけ!

スチコン・真空包装・
プラストチャーの
使い方公開!
平日10-15時の
短期パートさん大活躍の
厨房とは?

ツアーの
見どころ
その2

社員4人で平均月商900万円を
実現する弁当宅配専門店の
オペレーション公開!!



店舗引き取り比率
50%越えの秘訣
受け渡し場所の
レイアウトも公開

厨房6人・事務/配送2人
採用難に対応した
省人モデル

顧客管理・注文管理・
仕込み指示
全てを効率化する
システムを学ぶ

ツアーの
見どころ
その4

弁当宅配・仕出し・ケータリング。
1拠点で3億円を狙う
多ブランド戦略!



1拠点で複数ブランドを
展開するための
オペレーション手法
来るデリバリー本業時代を
生き残る戦略大公開

投資4000万弱!当初から
3億を作るために作った
80坪のCKの
レイアウトを学ぶ!

当日のツアー
スケジュール

11:00～受付開始

JR秋田駅
直結
会議室
「秋田市民
交流プラザ」
集合

11:30～12:10

船井総研講演

全国のフードデリバリー
事業成功事例

株式会社 船井総合研究所
フードデリバリーグループ

迫田 和仁



12:20～13:00

ゲスト講演

牛玄亭の弁当宅配事業
及びセントラルキッチン
の解説

有限会社 日野
代表取締役社長 日野 亨氏



13:30～14:30

視察

※会場へは貸し切りバスで移動します



15:00～16:00

船井総研講演

株式会社 船井総合研究所
フードデリバリーグループ
チームリーダー

春日 大輝



16:00

JR秋田駅
直結
会議室
「秋田市民
交流プラザ」
解散

秋田 2019年5月30日(木) 11:30~16:00(受付開始11:00~)

集合及び解散場所：秋田市民交流プラザ(ALVE) ※16時終了を予定

講演会場：秋田市民交流プラザ(ALVE) 〒010-8506 秋田県秋田市東通仲町4-1 JR秋田駅直通徒歩3分

視察先：牛玄亭厨房 〒010-0961 秋田県秋田市八橋イサノ2-2-1

お申し込み多数により、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。

一般企業 税抜30,000円(税込32,400円) / 1名様 会員企業 税抜24,000円(税込25,920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。

- 受講料のお振込は、開催日の4営業日前までをお願いいたします。
- 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。
- 受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。

お申し込みいただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万一1週間前までに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

お振込先 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。
三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No.5785711 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウショ セミナーグチ

お申込受付
内容に関する
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) FAX 0120-964-111(24時間対応)
●お申込に関するお問合せ：天野 ●内容に関するお問い合わせ：春日(カスガ)
●受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

申し込みに
関する
留意点

- ノウハウを全て公開する為、本セミナーは秋田県内の企業様の参加はNGとさせていただきます。
- なるべく多くの企業様に参加して頂きたいため、経営者様不在での参加はNGとさせていただきます。
- なるべく多くの企業様に参加して頂きたいため、1企業2名様までとさせていただきます。

牛玄亭厨房視察セミナー

お問い合わせNo. S044389

FAXお申込み用紙

FAX: 0120-964-111

担当 天野

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		TEL	-	-
		FAX	-	-
ご連絡担当者	フリガナ	役職	年齢	
		E-MAIL	@	
参加者お名前	フリガナ	役職	年齢	
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

セミナーで特に聞きたい内容や質問したい内容等があればご記入ください。

個別にご相談したい内容があればご記入ください。

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)

お申し込みはこちらから



検

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。