

丸わかり
これから日本の外食に起こること

外食 激変

“最先端”がわかる
外食業績向上ノウハウの

高齢化・生産年齢人口の減少に伴い、外食企業の有効求人倍率が3倍を超える超人手不足の時代に

その結果、飲食店の倒産件数は700件越えと過去最大に

また、外食の大手企業も半数が「減益」する時代に突入

減益化していく中で企業がやるべきことは!?

これからの日本の外食産業で勝ち残るためには集客のゲームチェンジを出来るかが鍵

外食最新集客手法大公開セミナー2019

特別ゲスト
Special guest

株式会社
グローイングコンセプト
代表取締役

井上 直哉氏

競合がまだ“集客をしていない”
インバウンド需要の獲得で
たった**48席**の焼肉店が年商**6,000万円**から
年商**1.2億円**へと成長



外食最新集客手法大公開セミナー2019

お問い合わせNo.S045880

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

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

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間対応

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。→ 045880

2020年1兆2千億円の外食インバウンド市場をつかみ取れ

外食最新集客手法大公開セミナー2019

東京

2019年

6月27日 木

株式会社 船井総合研究所

五反田オフィス

13:00~16:30
[受付12:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

外食業界の現状とインバウンド市場の可能性

セミナー内容抜粋① 人口減少・消費税増税・中食需要の増加...これから外食産業はどのようになる
セミナー内容抜粋② 2020年1兆2千億になる外食インバウンド市場を勝ち取る方法
セミナー内容抜粋③ “今”伸びている外食企業とそうでない会社の決定的違い



株式会社 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
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

高橋 空

第2講座

ブルーオーシャンを開拓せよ! 今すぐ出来るインバウンド対策ノウハウ大公開

セミナー内容抜粋① これまで語られてこなかった、外食インバウンド対策の設計図とは
セミナー内容抜粋② 脱日本人集客依存のための、外国人集客ノウハウ
セミナー内容抜粋③ 外国人が単価が安いのは真ッ赤なウソ、外国人向け商品開発テクニック



株式会社 船井総合研究所
フード支援部
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・業態で数多く手がける。

太田 昇真

第3講座



たった48席の焼肉店が年商6,000万円から年商1.2億円へ 人口減少の時代でも、業績を伸ばし続けられる理由

セミナー内容抜粋① インバウンド激戦区で勝ち残るための経営戦略
セミナー内容抜粋② 外国人が来ても困らないマル秘受入対策術
セミナー内容抜粋③ 外国人が外国人を呼ぶ! 口コミを確実に増やす方法



株式会社 グローイングコンセプト
代表取締役

2008年株式会社グローイングコンセプトを設立。レストラン事業は神戸・大阪周辺でステーキ業態・焼肉業態・ラーメン業態など7店舗を運営中。インターネット事業部は全国の飲食店向けに日本で唯一の小ロットでの神戸牛仕入れサイト「神戸牛卸ドットネット」ギフト向けサイト「神戸ぐり工房」を運営している。2015年よりインバウンド対策に力を入れ年々外国人比率が高まっている。

井上 直哉氏

第4講座

外食企業の経営者様に“今”考えてほしいこと

株式会社 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

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：櫻田

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! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/045880>

外食経営レポート

国内の人口が減る一方で、『観光立国推進基本計画』が閣議決定され2020年には外国人観光客により市場規模は8兆円へ『これからの外食産業はマーケットの再定義が必須』となってきた



いつまで日本人集客に依存しますか？

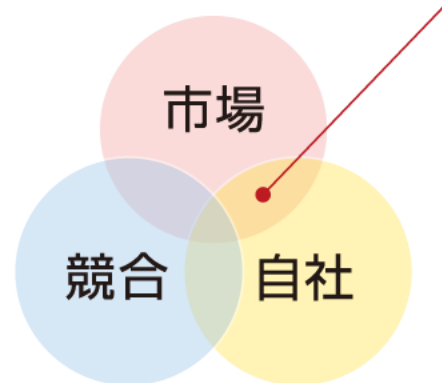
外食産業におけるマーケット構造の大変革

事例企業が多数出現

- 事例①** たった48席の焼肉店が年商6,000万円から**年商1.2億円**へと成長
- 事例②** 大手参入で業績不振に苦しむ回転寿司店が**年商2倍のV字回復**
- 事例③** しゃぶしゃぶ業態が**年商2,700万円、営業利益率25%**を実現
- 事例④** 居酒屋業態がアイドルタイムの活用で**月商400万円の上乗せ**
- 事例⑤** インバウンド専門部署の立ち上げで会社の**年商規模を1億2,000万円拡大**

その他事例多数

ブルーオーシャンを狙え！



このように、急速的に外食のインバウンド市場は伸びていますが、この「急成長市場」を本気で狙っている外食企業はまだまだ少ないのが現状かと思えます。

つまり、競争が狙っておらず、市場が着実に伸びているインバウンド市場は今まさにブルーオーシャン状態になっている商圏が多数存在します。

競争が狙いたがらない空白マーケットを制覇し 外食ブルーオーシャンを開拓

外食産業におけるマーケット構造の大変革が今まさに起きている中で、外食企業は、縮小している日本人のみを意識した集客手法から、急速的に伸びている外国人の集客を強化するために、**集客手法のゲームチェンジ**をしなければなりません。

今回のセミナーでは実際にインバウンドマーケットの強化を行い集客手法のゲームチェンジを行った**実際の成功事例を多数紹介**させていただきます。



ゲスト講師の株式会社グローイングコンセプト井上社長のインタビューは次頁

日本人のみをターゲットとしていた集客手法から日本人客を減らさず外国人客を増やす

インバウンドシフト経営へ

皆さま、本レポートを手に取っていただき、誠にありがとうございます。

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。

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

一方で日本の総人口は毎年マインス0.1%成長です。

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ては、生き残りが難しくなっているので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。

外食に関連するインバウンド消費は約15%で2020年の

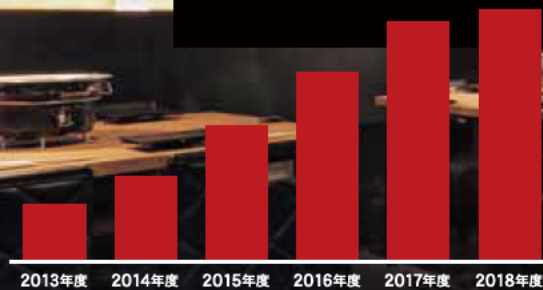
外食インバウンド市場規模は1兆2000億円になります。最下位の都道府県でも推定7.5億円の市場になるため、地方でもインバウンド需要を狙う必要があります。

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、競争よりも早くインバウンド対策を実施したことで、日本人の客数を減らさずに業績を向上させている事例が多数現れ始めています。

たった48席の焼肉店が年商6,000万円から

年間1.2倍の成長



事例店舗

神戸あぶり牧場 本店

グルメサイト依存体質からの脱却
レッドオーシャンにならない

集客経路の確保

10年くらい前から飲食店の集客はグルメサイトの活用が重要な要素になってきていたかと思っています。

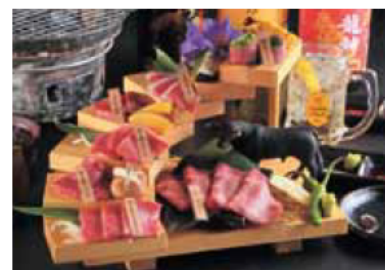
しかし3〜4年前から多くの企業がグルメサイトを使用し始めたことで、販促の費用対効果が悪くなってきました。

このような外部環境の変化の中で、既存の集客のしにくいレッドオーシャンから集客のしやすいブルーオーシャンがないかを模索した結果、インバウンド対策を強化することになりました。

インバウンド対策における一番のポイントは外国人と日本人をうまくミックスしていくか?ということです。今回ご紹介させて頂く、神戸あぶり牧場本店では日本人60%、外国人40%のバランスを保つようにしています。そうであれば日本人の客離れが進んじまうので、インバウンド対策をしていくうえでは、このバランス感覚が非常に大事だと考えています。

では実際主にどのようなインバウンド対策を実践したのかと言いますと、①外国人のSNSで拡散されやすい商品開発②メニューブックの多言語化③外国人用ホームページの作成④口コミ対策以上4点が重要なポイントです。

①外国人のSNSで拡散されやすい商品開発に関しては、「肉の階段盛り」や「肉の玉手箱」といったような、思わず写真を撮りたくなるような商品開発を進めました。この結果、外国人がSNSでこれらの商品拡散し、新規来店に結び付けることができました。



②メニューブックの多言語化に関しては、来店頻度の多い外国人の言語である、英語・中国語・韓国語の3か国語で翻訳をしています。外国人用のメニューブックのポイントには「全商品写真を入れる」「外国人に良く質問されることを随時追加していく」以上の2点だと考えています。

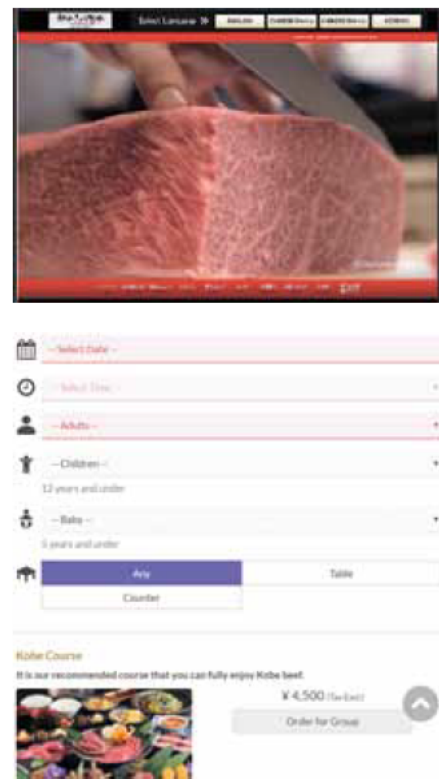


日本人にとって当たり前のことでも、外国人にとってはわからないことが多いので、商品イメージがつきやすいように全商品写真つきにし、肉の焼き方など、外国人が飲食をする際に、困ることをメニューブックに入れ込むことで、注文点数の向上や従業員の呼び出しが減ることによって、営業効率を上げることができました。

③外国人用ホームページの作成に関しては、SNSなどからの受け皿として活用しています。

SNSなどで自店のことを知ってくださったお客様はそこから、神戸あぶり

牧場のホームページに飛んで頂き、多言語対応された予約サイトから予約をするといった流れになっています。この予約サイトからの誘因売上で月間300万円ほどあります。



最後に④口コミ対策ですが、インバウンド対策は口コミが命です。口コミ数の増加は売上の増加に繋がるので、弊社では口コミ誘導用の名刺を作成し、徹底してお客様に口コミを促す働きかけをしています。



このようなインバウンド対策の結果、年商600万円から年1.2億へと年商規模を拡大させることに成功させました。

インバウンド対策は時間がかかるものですが、なるべく早めに対策の実施を進めていただくことをおすすめします。



株式会社 グローイングコンセプト

代表取締役 井上 直哉氏

2008年株式会社グローイングコンセプトを設立。レストラン事業は神戸・大阪周辺でステーキ業態・焼肉業態・ラーメン業態など7店舗を運営中。インターネット事業部は全国の飲食店向けに日本で唯一の小ロットでの神戸牛仕入れサイト「神戸牛卸ドットネット」ギフト向けサイト「神戸ぐり工房」を運営している。2015年よりインバウンド対策に力を入れ年々外国人比率が高まっている

こんな
外食企業は
黄色信号!
WARNING

販促媒体に沢山の
お金をかけているが
集客できずに
困っている

アイドルタイムの集客が
うまく出来ず
ムダに人件費を
多く払っている

外食業界のトレンドの
変化についていけずに
客離れが
進んでいる

消費税の10%化が
目の前に迫っている中で
客単価を
上げれずにいる

外国人観光客が
増えてきているが
面倒なので
対応していない

今こそ経営の舵を切れ! “インバウンド”集客で“外食”が再び盛り上がる!

外食企業がインバウンド対策に取り組むべき 3つの理由

その1 競合がやり方を知らない 今がチャンス

	2020年	2030年
訪日外国人 旅行者数	4,000 万人	6,000 万人
訪日外国人 旅行消費額	8 兆円	15 兆円

増えるのは確実だが、外食のインバウンドノウハウは出回っていない...

実際の成功ノウハウ多数公開!!



写真つきテキストで分かりやすく解説

インバウンドはやり方が

9割!!

やり方さえ
知っていれば 競合に確実に勝てる

その2 日本人が減り、 単価ダウンは真っ赤なウソ

よくある 訪日外国人に対する お悩み

- 外国人のマナーが悪く、日本人客が離れていっている
- 外国人が来店してきても、客単価も低いため、収益性が悪くなってしまう
- 予約が入っても連絡不通・当日ドタキャンは当たり前

でも インバウンドの 成功店舗なら...

- 日本人と変わらないマナーで食事をし、外国人が増えても日本人離れが進まない
- 日本人よりも客単価が向上し、年商規模の拡大に貢献
- ドタキャン・連絡不通なし! 予約管理も楽!

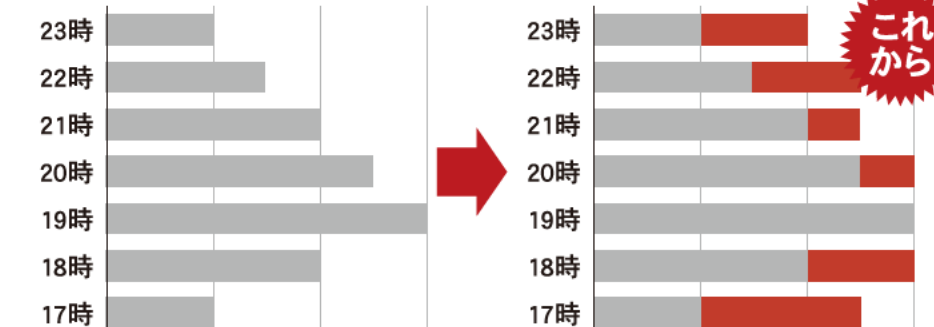
全ての鍵は
外国人受入体制の構築だった

その3 外国人は 暇な時間・時期に来店する

外国人観光客は
アイドルタイムに来店するので
店舗の営業効率上がり

坪売上30万円越えが当たり前

※飲食店の一般的な坪売上は10~15万円程度



もう営業時間を
無駄に持て余す必要はない

集客
ノウハウ① 集客できる
海外ポータルサイトの
活用ノウハウ



集客
ノウハウ② “体験”を重視した
口コミが拡散される
商品ノウハウ



集客
ノウハウ③ 送客を促進させる
旅行会社連携
ノウハウ



教育
ノウハウ④ 外国人対応力が
向上する教育
カリキュラムノウハウ



受入
ノウハウ⑤ 語学力不要!
日本人だけでできる
受入体制づくり



業態
ノウハウ⑥ 外国人に特化した
業態設計ノウハウ



これらノウハウの他にも
成功ノウハウを
多数紹介します!
インバウンド対策のための
ヒントが必ず見つかる!



今後も縮小マーケットにしがみついて事業の終焉を待ちますか?

それとも今、新たな領域にチャレンジして成功をつかみますか?

続きはセミナーで

日時・会場

東京会場
2019年6月27日(木)
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 16:30 (受付12:30より)

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。 ●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.5785637 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: 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. S045880 担当 櫻田 宛

外食最新集客手法大公開セミナー2019 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
	1			2		
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	3			4		
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	5			6		

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(TEL06-6204-4666)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)



お申込みはこちらから

※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** ☐ 

丸わかり
これから日本の外食に起こること

高齢化・生産年齢人口の減少に伴い、外食企業の有効求人倍率が3倍を超える超人手不足の時代に

その結果、飲食店の倒産件数は700件越えと過去最大に

また、外食の大手企業も半数が「減益」する時代に突入

減益化していく中で企業が行うべきことは？

これからの日本の外食産業で勝ち残るためには集客のゲームチェンジを出来るかが鍵

外食 激変

“外食業績向上ノウハウの最先端”がわかる

外食最新集客手法大公開セミナー2019

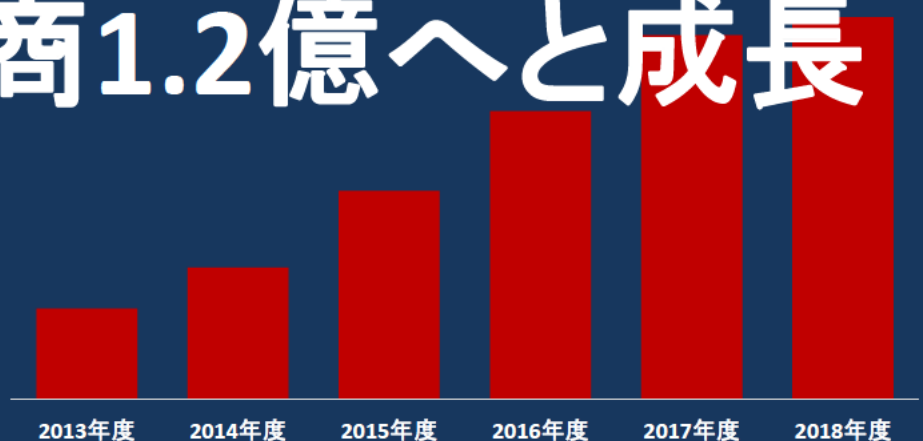
特別ゲスト



株式会社グローイングコンセプト
代表取締役

井上直哉 氏

たった48席の焼肉店が年商6000万円から
年商1.2億へと成長



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。

料金後納

ゆうメール

特別案内状

焼肉店の経営者様へ特別なご案内。

外国人観光客の取り込みに成功し

たった**48**席の焼肉店が

年商**6千万円** ➡ **1.2億円**に！！

焼肉店の年商を**2**倍にする方法

外食最新集客手法大公開セミナー2019



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丁目4番10号

TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30対応)

担当/櫻田(サクラダ)

URL <http://www.funaisoken.co.jp>

【差出人・返還先】

〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島1-8-10

船井総研ロジ株式会社

このお荷物はご依頼人様からお預かりした荷物を当社が
差出人となって発送代行しています。

お問い合わせNO:S045880