

低投資売上倍増
成功レポート在中

焼肉店 待望の特効薬!!

低投資! 100万円 で

売上倍増 秘訣

事例1



投資額30万円で
売上 **233%** アップ!!

事例2



投資額100万円で
売上 **182%** アップ!!

事例3



投資額100万円で
売上 **189%** アップ!!

成功したお店が行った、低投資で売上倍増の方法とは?

詳しくはコチラ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

焼肉店業績V字回復セミナー

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.S047796

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: 櫻田 内容に関するお問合せ: 岡本

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。)

047796

100万円未満の低投資で売上倍増！

有限会社
スリーアップフーズ
代表取締役

勝二氏

Question !

100万円以下という
低投資で売上を大きく伸ばされたポイントは？

強みを生かした商品構成と
計画的な販促を継続して実施！

三上氏 売上が大きく上がった店舗は、郊外の商業施設の中に立地している焼肉食べ放題のお店でした。オープン当初は業績はよかったのですが、商業施設そのものが客数減少に苦しみ、それに伴って店舗の売上もどんどん減少し、月商700万円あった売上は、457万円にまで下がってしまいました。そこで「抜本的な打開策」として、「全てのメニューを380円以下で食べられたら、お客様にとってもお値打ちであり、競合とも差別化できる唯一無二のお店になる」と思うにいたりしました。魅力的な商品構成にした後は、計画的な販促を実施しました。主な投資は看板代と販促代くらいで、合計で30万円ほどでした。結果はすぐに出て、みるみるうちに売上は上がり、457万円まで落ち込んだ売上も倍以上の1069万円までV字回復しました。

※2017年10月と2019年3月の売上比較



黒沼畜産 株式会社
代表取締役

黒沼 望 氏



Question !

人手不足や店長にもっとスキルを磨いてほしいなど、人材の悩みがつきません……

人を増やさずに

店長のスキルを伸ばして売上アップ

黒沼氏

当社も人手不足で苦しんでいました。しかし、今回の取り組み

みは「商品構成」を変更し、それに伴って「看板変更」・「販促強化」を行っただけです。新たな取り組みの為に人員を増加したということはありません。もちろん、売上が伸びるにしたがって、人員が必要になり、その対応として採用も実施しました。しかし、その採用も特に苦労しませんでした。売上がどんどん下がっていた店舗が息を吹き返し、日々お客様の笑顔であふれる飲食店に復活し、店舗の雰囲気明るくなったことで、採用できたのだと感じております。

今回の売上アップの最大のポイントは「店頭リニューアル」をしたことにより視認性が高まり、「新規のお客様が増えたこと」だったと思います。とくに、「看板」を「電氣をつけて明るくし、『焼肉屋』であることが瞬時にわかること」や「価格を打ち出し、予算の見える化」をしたことでお客様も入りやすくなったと思います。

また、単品ごとの原価算出や棚卸を実施しておらず、販促の効果集計なども行っていなかったため、ざっくりとした計数管理となっていました。そこで、毎日の仕入れをエクセルで記入して仕入れの数字管理や棚卸の実施、販促効果も費用対効果を算出し、その効果を分析するようにしました。そのような取り組みを細かくすることで、収益性が上がりました。

いつの時代にも通じる「原理原則」に基づいた「低投資」でできる売上アップ

人手不足の時代でもできる「低投資売上アップ手法」

商品構成

飲食店の肝は「商

品」です。「誰に・何

を・いくらで・どのよ

うに」売るのが、を時

流・競合を考慮し、自

社のつよみを生かして

商品構成を組むことが

非常に大切です。メ

ニュー内容が数年前か

ら変わっていない場合

は、一度見直しをする

ことをオススメいたし

ます。



効果的な販促

販売促進

商品構成が整ったら、

店舗や商品の魅力を伝

える販売促進（販促）

活動が必要です。販促

を効果的なものにする

ためには、適切な販促

媒体を選定することが

第一歩です。今はイン

ターネットの販促がメ

インになりつつあり、

グーグルマップなどの

地図アプリで上位をと

ることが必須です。

商品構成

カテゴリー	売上高	売上構成比	原価率	影響原価
カルビ	10,172	4.2%	21.0%	2,136
ロース	10,172	4.2%	21.0%	2,136
ハラミ	10,172	4.2%	21.0%	2,136
タン	4,172	1.7%	21.0%	876
牛ホルモン	17,372	7.1%	21.0%	3,648
豚ホルモン	27,472	11.2%	21.0%	5,769
上モ(1枚売り・400円)	11,172	4.6%	21.0%	2,346
鶏	11,172	4.6%	21.0%	2,346
豚	14,172	5.8%	21.0%	2,976
変わり焼き(焼きすき・)	8,172	3.4%	21.0%	1,716
生もの	11,172	4.6%	21.0%	2,346
キムチ・ナムル	11,172	4.6%	21.0%	2,346
野菜・海鮮・その他焼き	27,172	11.1%	21.0%	5,706
サラダ	4,172	1.7%	21.0%	876
揚げ物	11,172	4.6%	21.0%	2,346
一品	11,172	4.6%	21.0%	2,346
肉寿司	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ご飯もの	11,172	4.6%	21.0%	2,346
スープ	11,172	4.6%	21.0%	2,346
デザート	11,172	4.6%	21.0%	2,346
盛り合わせ	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ランチ定食	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ランチ単品	11,172	4.6%	21.0%	2,346
飲み放題	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ビール・ノンアルコール	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ハイボール・ウイスキー	11,172	4.6%	21.0%	2,346
サワー	11,172	4.6%	21.0%	2,346
カクテル	11,172	4.6%	21.0%	2,346
果実酒	11,172	4.6%	21.0%	2,346
日本酒	11,172	4.6%	21.0%	2,346
焼酎	11,172	4.6%	21.0%	2,346
マッコリ	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ワイン	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ノンアルコール	11,172	4.6%	21.0%	2,346
ソフトドリンク	11,172	4.6%	21.0%	2,346
キッズドリンク	11,172	4.6%	21.0%	2,346
トッピング	11,172	4.6%	21.0%	2,346
小計	7,205,628	100.0%	105.0%	35.5%

低投資の売上アップ事例集

全品380円以下メニュー実
施で売上大幅増！

投資額…30万円 売上伸び率…233%

単品メニューの商品構成を
「焼肉全品380円以下」に
切り替え、販促を強化。主な
投資費用は看板交換費用のみ。

事例
NO.1



焼肉勝ちゃん
サンシャインワーフ神戸店

住所：〒658-0027 兵庫県神戸市東灘区青木1-2-34
サンシャインワーフ神戸2階
電話：078-453-0230

※2018年10月と2019年3月の売上比較です。

立地・客層に合わせてプチリ
ニューアルで売上V字回復！

投資額…100万円 売上伸び率…182%

立地、客層に合わせて外観・
商品をリニューアル。紙・
ネットの販促を供して売上大
幅増加を達成！

事例
NO.2



精肉問屋直営 山形牛
焼肉まっくら

住所：〒177-0044 東京都練馬区上石神井1丁目6-13
電話：03-5903-8046

※2018年1月と2019年3月の売上比較です。

レモンサワー飲み放題60
分500円のお値打ち訴求

投資額…100万円 売上伸び率…189%

立ち食いからのリニューアル。
レモンサワー飲み放題を低価
格で提供するなど、商品のコ
スパを高めて集客に成功。

事例
NO.3



焼肉ホルモン酒場
oto-kichi

住所：〒590-0076 大阪府堺市堺区北瓦町2丁目1-10
電話：072-229-2939

※2019年1月と2019年3月の売上比較です。

本セミナーで体得していただける内容

1

100万円未満の低投資で売上を大幅にアップさせる具体的な方法

2

客数が増えて利益を残せる商品構成の考

3

お客様がどんどん集まる販促手法、集客ページのつくり方

4

店長が数字を読み、使いこなし、PDC Aを回し続けられる仕組みのつくり方

5

たった数万円のコストでお客様に続々とリピートしていただく方法

本セミナーのポイント

1

飲食店様のコンサルを10年以上、全国100社以上の実績がある**コンサルディング会社**主催のセミナー！

2

とにかくわかりやすく、**その日から実践できる事例**が満載の充実した内容！

3

実際に売上アップに成功した**経営者本人**が登壇！**ココ**でしか聞けない貴重な話が満載！

4

ただ聞くだけじゃない。ゲスト講師の経営者や焼肉店専門の**コンサル**に**個別の経営の相談が無料**でできる！

本セミナーで公開する繁盛ノウハウのほんの一部をご紹介します！

- 1) 一番商品の磨き込みの方法
- 2) 安売りしなくてもどんどんお客様が来店する商品のつくり方
- 3) 地方都市で人手不足に悩まない省人化の実現方法
- 4) 焼肉全品380円以下！圧倒的お値打ち価格の実現方法
- 5) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
- 6) 0.2秒で心をつかむ！思わず入店したくなる外観の作り方
- 7) 「何屋」で「いくらで食べられるか」売れる店頭づくり解説
- 8) 地方でも出来る！Googleなど効果的なネット販促のやり方
- 9) 増税後も強い業態開発のつくり方
- 10) お客様がリピートし続けて下さる船井流「固定客化法」とは
- 11) ローカル企業が焼肉事業で年商10億円突破する経営戦略
- 12) 集客力を持った商品と利益を獲得する商品の
- 13) 今後の焼肉業態の時流予測

ほか

経営者の最も大切な仕事は自社が取るべき「戦略」を明確にのみ、組織に発信し、実行することです。そのためには「びっくり成功事例」を知ることが近道です。ぜひ前向きな飲食店経営者の皆様と東京でお会いできることを楽しみにしております。

焼肉店業績V字回復セミナー

2019年 **8月8日** (木)

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
12:45~16:30(受付開始 12:15~)

講座内容 & スケジュール

講座

セミナー内容

第1講座
12:45~13:45

低投資リニューアルで売上倍増を実現する方法

- セミナー内容抜粋① 焼肉業界のリアルな現状と今後の時流とは？
- セミナー内容抜粋② 原価がみるみる下がる商品構成、メニューブックの具体的実践法
- セミナー内容抜粋③ 今日から実践できる！100社以上で実践済みの超具体的最新販促手法大公開



株式会社 船井総合研究所

岡本 星矢

フードビジネス支援部 焼肉チーム

船井総合研究所における焼肉専門のコンサルタント。焼肉店の売上・利益アップを専門に全国各地を奔走。売上利益が上がるメニュー構成提案から、客数を増やす「紙・インターネット・SNS」を活用した集客方法を提案。また、焼肉店の新店出店、新業態開発にも多数携わり焼肉店のコンサルタントとして豊富な経験をもつ。焼肉店の売上過去最高月商達成、売上昨対比190%超達成、14か月連続売上昨対比110%超達成などの実績がある。

第2講座
14:00~14:40

売上アップ成功事例①

- セミナー内容抜粋① スリーアップフーズの取り組みの過去、今、未来
- セミナー内容抜粋② 焼肉全品380円以下メニューを付加したワケとその効果について
- セミナー内容抜粋③ たった30万円の投資で売上を200%以上伸ばせたポイントについて



有限会社 スリーアップフーズ

三上 勝二氏

代表取締役

兵庫県に「焼肉 勝ちゃん」ブランドを3店舗展開。平成17年に設立し、飲食業に参入。2005年7月に兵庫県西宮市に「炭火焼肉・石焼ビビンバ 勝ちゃん 西宮店」をオープン。視認性を高めた看板やオープンキッチン、お値打ちにこだわった商品がお客様に支持され、繁盛店となる。商業施設に出店した店舗は売上低下に悩んでいたものの、「焼肉全品380円以下」という価格訴求を打ち出し、わずか30万円の投資額で売上を2倍に増やした。

第3講座
14:50~15:30

売上アップ成功事例②

- セミナー内容抜粋① 黒沼畜産の取り組みの過去、今、未来
- セミナー内容抜粋② 100万円の投資で売上を180%以上伸ばせた秘訣について
- セミナー内容抜粋③ 商品開発/WEB戦略/販促戦略/リピート対策



黒沼畜産 株式会社

黒沼 望氏

代表取締役

山形県にて昭和23年設立の老舗精肉卸を営む。山形県内において焼肉店を4店舗展開する。2014年、東京に「焼肉 まっしぐら」をオープン。売上が伸び悩んでいたところ、いちからコンセプトを見直し、客層にあわせた商品構成に作り直し、およそ100万円の投資をかけ店頭をリニューアル。その後、売上は右肩上がり続ける。インターネットを始め、チラシなどの紙を使った販促やフェアメニュー開発を積極的に行い、お客様を増やし続けている。

第4講座
15:45~16:30

人手不足・人口減少時代に「持続性の高い高収益な焼肉事業」の作り方

- セミナー内容抜粋① 2019年激変する焼肉業界の攻略法とは？
- セミナー内容抜粋② 全国の繁盛店が永続的に繁盛し続けるために取り組んでいることとは？
- セミナー内容抜粋③ これからの飲食店・焼肉店経営に大事なこと



株式会社船井 総合研究所

二杉 明宏

フード支援部

部長

上席コンサルタント

外食産業におけるコンサルティング活動に従事。

業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。

お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせください。
TEL.0120-958-270

平日/9:45~17:30
内容に関するお問い合わせ：岡本

FAXでのお申込み

本DMに同梱しております申込用紙に
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

(24時間対応)

WEBからのお申込み

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

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/047796>



日時・会場

東京会場

2019年8月8日(木)
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

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、お申込みを取り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.5785365 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

お申込専用
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: 岡本

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. S047796 担当 櫻田 宛

焼肉店業績V字回復セミナー 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	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	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)

※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** ☐



お申込みはこちらから