

2020年こそは会社を成長させたい! 中華料理店経営者必見!

わずか

5時間

で

徹底解説

儲かる

作り方

餃子酒場の

投資回収

商品開発

PL

原価率

集客

店舗づくり

すべてが分かる!
充実の半日セミナー

2019年11月7日(木)
in神戸

現地視察セミナー

「中華料理はもうダメだ…」そんな悩みは餃子酒場で解決できました!



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

たった13坪 1号店

月商 460万円 (税抜)

償却前 営業利益率 26.4% 達成!

たった14坪 2号店

月商 510万円 (税抜)

償却前 営業利益率 33.9% 達成!

1日の流れ(12時~17時)

①ポイント解説(講義・ゲスト講話)



徹底解説!!



経営者の生の声が聞ける!

②現地視察(試食・店内外解説)



店づくりも学べる!



厨房内も見せます!

理論と実際を同時に学べる!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

2019年繁盛餃子酒場視察セミナーin神戸

お問い合わせNo.S052062

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間 対応

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: 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。) → 052062

視察セミナーは実際の繁盛店を見学できる貴重な機会です。

皆様、はじめまして。私は株式会社船井総合研究所フード支援部の二杉明宏と申します。

視察セミナーは、船井総研が行っている独自の企画です。一般的なセミナーや勉強会と違い、ノウハウを一方的にお伝えするだけではありません。実際に繁盛店の現場を見て、体験いただくことで圧倒的に理解が深まり、アクションを起こしやすくなります。「百聞は一見にしかず、百見は一験にしかず」です。

視察セミナーは、現場を見ていただくだけでなく、ポイントをコンサルタントから解説させていただきます。また、繁盛店の代表に直接質問を行っていただけます。

株式会社船井総合研究所
フード支援部 部長
上席コンサルタント 二杉明宏

2019年繁盛餃子酒場視察セミナーin神戸とは？

「手包み餃子CHANJA六甲道店」という餃子酒場の繁盛店がある兵庫県神戸市の会議場で講義形式のセミナーと、実際の店舗視察を半日で行います。

実際の成功事例を直接見ることで、自社の経営に活かしやすくなることが、視察セミナーの最大のメリットです。

また、当日は餃子酒場の立ち上げのプロ集団である私たち船井総合研究所のコンサルタントが、店舗づくりや商品開発におけるポイント、餃子酒場の差別化のポイント、ブームに流されずに繁盛し続けるためのポイントなどを徹底解説いたします。

11:30～12:00 受付 (六甲道勤労市民センター)

12:00～13:00 第1講座 (株)船井総合研究所 樋口
「繁盛する高収益餃子酒場の作り方」

13:00～13:30 第2講座 (有)三木北京閣 中山勇士 様
「餃子酒場開発秘話」

13:30～14:00 第3講座 (株)船井総合研究所 玉利
「強い餃子酒場の商品戦略」

14:00～15:30 第4講座 店舗視察
手包み餃子酒場CHANJA六甲道店

15:30～16:00 第5講座 (株)船井総合研究所 二杉
「【まとめ】高収益事業の作り方」

16:00～17:00 個別相談会・Q&Aコーナー
セミナー参加者無料特典

17:00 解散 (六甲道勤労市民センター)

～視察セミナーの様子～



ゲスト社長講話・船井講座



店頭店内や厨房の視察・解説



人気商品の試食・ポイント解説

当日の講座内容をダイジェスト版でお届けします！

第1講座「繁盛する高収益餃子酒場の作り方」

□知らなきゃ損！餃子を主力とした店舗の5分類

ただ漠然と餃子酒場をはじめても、競合の出現や、ライフサイクルとともに集客力が落ちてしまいます。餃子酒場のタイプによってメリット・デメリット・戦略が大きく変わってきます。

①餃子の専門店

→「餃子とビールだけ」といった昔ながらの店舗形態

課題 ブランドが無いと集客が困難。

②餃子が主力の「中華食堂」

→どの街にもある大手チェーン業態や街の中華食堂のような店舗形態

課題 職人が必要。競合も多い。

③餃子が主力の「居酒屋業態」

→いま大手チェーンが展開を始めている「餃子+居酒屋」の店舗形態

課題 参入が容易で、競合が増えやすい。

④餃子が主力の「ワインバル業態」

→近ごろ大都市で出店が増えているアレンジ餃子とワインのバル業態

課題 出店エリアが大都市に絞られる。

⑤餃子が主力の「中華酒場業態」

→今回の視察先である手包み餃子酒場CHANJAの店舗形態です。

強み 【餃子+中華小皿料理+お酒】と
いま急激に店舗数が増えている
③餃子居酒屋と差別化が可能。

課題 差別化・集客力の肝となっている中華料理は、商品開発が難しい。「職人/中華鍋」は生産性が低い。



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

□CHANJAに学ぶ「高収益餃子酒場」の作り方とは？

集客

当日配布テキスト抜粋！

生産性

当日配布テキスト抜粋！

成功する餃子酒場の必要要素とは？

□餃子酒場の業態設計
(手包み餃子酒場 CHANJAの例)
JR六甲駅駅の業態客数 約5万人

①餃子290円という低価格と餃子のバリエーションをフックに集客
②低原価の「餃子」「アルコール」「中華一品」で利益率を高める
③「中華」という業態のくくりで一部食事利用まで取り込む

主力商品
餃子
バリエーション

準主力商品
中華小皿一品
アルコール

準々主力商品
中華麺・飯

集客・粗利商品 粗利商品 客層幅拡大

中華のくくりで客層幅・利用動機幅を広げることで小商圈でも成立＝店舗展開◎

商品開発のポイント～展開できる仕組みづくり～

□オペレーションの簡易化
(手包み餃子 CHANJAの例)

CK・開発は職人に、現場はバイトに。

四川土鍋麻婆豆腐
580円

調合済みの調味料により調理を簡略化。中華鍋を使わず、フライパンで調理できる体制。

【餃子+中華小皿】が差別化のカギ！

餃子+居酒屋メニュー だと、既に大手企業を中心に、いま急速に店舗が増えています。参入がカンタンなだけに、ブームに流されやすいとも言えます。

中華料理店を経営している会社にとってはノウハウを活かした店舗開発が差別化のポイントになる。

- ・中華鍋を振らない！
- ・現場に職人を置かない！
- ・その場で調味料を調合しない！

従来の中華料理店にある3つの取組みをやらないことで、アルバイトスタッフでも味のブレ無く本格的な中華メニューを提供できるようになる。



実際の調理の視察もできます！
商品開発担当者の話も聞けます！

第2講座「餃子酒場開発秘話」

「もう中華はダメだ。。」

会社の成長に限界を感じていた2年前。

兵庫県三木市という郊外エリアで親子3代、約50年続く中華料理店「張家北京閣」を運営しています。100席規模の店舗は、地元の方のご支持もあり、繁忙期の月商は1,900万円ほどあります。以前、全く同じやり方で2号店を出店しましたが、売上は想定を下回り、結果的には閉店することになりました。**中華の職人のマネジメントがうまくいかず、商品力も安定しなかったのが原因**です。また、昔ながらの大箱店は初期投資も重く、店舗展開に向いていないことも分かりました。

「では、今後どのように会社を成長させたらいいのか？」悩む日々が続きました。そんなときに、船井総研から餃子酒場の話を聞き、船井さんと一緒に餃子酒場の業態を開発しました。

1号店は13坪33席で月商460万円償却前営業利益で120万円残りました。投資改修も約1年でメドがついたので、2号店の開発にも取り組み、1号店オープンからちょうど1年で2号店をオープンしました。

現在、両店舗とも順調に推移しており、3号店オープンに向けて物件を調達中です。いまは失敗した2号店の投資回収も進むようになり、**会社としての収益性もかなり改善しました。餃子酒場が会社成長の起爆剤となり、ようやく未来が見えてきました。**



有限会社三木北京閣
代表取締役

中山勇士氏

餃子酒場1号店・2号店の数字～原価率の低さが魅力～

	1号店@岡本		2号店@六甲道	
坪数・席数	13坪33席		14坪40席	
売上	460		510	
原価	101	22.0%	110	21.6%
人件費	124	27.0%	137	26.9%
家賃	26	5.7%	37	7.3%
水光熱費	23	5.0%		
その他販管費	67	14.5%		
償却前営業利益	121	26.4%	173	33.9%

※単位：100万円※想定CK人件費込み※2号店は速報値

「餃子×中華×アルコール」という商品構成のおかげで、原価率は22～23%ほどで推移しています。そして、中華の職人を現場に置かないため、人件費率を抑えられています。そもそも高収益体質なため、多少家賃が高くても、人口の多い立地で勝負でき、より優位な商売ができています。この好循環を生み出すことができたおかげで、投資回収もはやく、現在は3号店のオープンに向けて動くことができます。

餃子酒場の開発で意識したこと

①もともと持っている中華料理の強みを活かす

- ・中華料理特有の調理の複雑さを省き、職人が中華鍋を振らなくても調理可能に。
- ・ただし、商品開発は既存業態の職人の技術を活用して行う。

②女性にも受け入れられるような中華業態を目指した

- ・小ポーション化することで、色々な種類を楽しみたい女性のニーズも満たす。
- ・フルーツを使用したサワー類やSNSで口コミが広がるようなシズル感ある商品を開発。
- ・明るくおしゃれな店内で、制服もデニム生地のおーバーオールなどのカッコいいものを採用すること若い女性でも働きやすい店舗環境づくりを行う。



③原価率の低い餃子とアルコールの組み合わせにより、原価率を抑えた

- ・売上構成比28%を餃子カテゴリ、35%をドリンクで売上を立てることで、低原価率＝高収益体制を確立。

当日の講座内容をダイジェスト版でお届けします！

第3講座「強い餃子酒場の商品戦略」

□集客し続けるための商品構成はコレだ！！

餃子は290円～！アイテム数は12品以上揃えてください！
そうすることで「集客商品が粗利商品に変わります。」

1 成功する餃子酒場の必要要素とは？

当日配布テキスト抜粋！

□餃子酒場の業態設計

《手包饺子酒場 CHANJAの例》
JR六甲道駅の乗降客数 約5万人

- ①餃子290円という低価格と餃子のバリエーションをフックに集客
- ②低原価の「餃子」「アルコール」「中華一品」で利益率を高める
- ③“中華”という業態のくくりで一部食事利用まで取り込む

主力商品

餃子

バリエーション

準主力商品

中華小皿一品
アルコール

準々主力商品

中華麺・飯

集客・粗利商品

粗利商品

客層幅拡大

中華のくくりで客層幅・利用動機幅を広げることで小商圏でも成立＝店舗展開◎



株式会社船井総合研究所
フード支援部

玉利 信

□商品開発のポイント

★マネできない餃子のバリエーション



名物の赤餃子/黒餃子¥290は女性も食べやすいひと口サイズで提供する。ただソースや具材をかけるだけではない、山椒や一味などを使った中華風味の粉をかけるスタイルによって、一般的な餃子酒場の餃子とも差別化する。インパクトが強すぎず、それでいて専門性を強く感じる、飽きの来ない味付けで来店頻度を高める。

★中華料理のサイドメニューで他社と差別化



近ごろ増えている餃子酒場の商品構成は「餃子＋居酒屋メニュー」だが、これでは餃子ブームとともに飽きが訪れやすい。参入障壁も低いいため、類似業態の出現に弱い。船井流餃子酒場ではサイドメニューに簡単調理、かつ本格的な中華メニューを投入することで、今後出現しうる他の餃子酒場とも棲み分けることができる体制を整えることをご提案しています。

当日の講座内容をダイジェスト版でお届けします！

第4講座～現地視察@餃子酒場CHANJA～

□集客できる店作りのPOINTをお伝えします！



大衆的で入りやすい入口！



中華を連想させる色味が大事！



餃子焼器は店頭から見える位置！

□バイトでも調理できる！なのに本格的な中華料理のつくり方



四川土鍋麻婆豆腐 ¥580



大量の調味料を中華鍋で合わせる
簡単！ フライパンで温めるだけ



エビマヨ ¥680



ボウル内で調味料を合わせる
簡単！ 事前調合済みソースをかけるだけ

▶ホントに中華鍋を振ってないの！？主要商品の調理も見せます。

□バイトでも調理できる！なのに本格的な中華料理のつくり方



▶餃子・麻婆豆腐・よだれ鶏...出数上位商品を実際に試食できます。

船井流餃子酒場～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	中華の強みを活かした餃子酒場モデル
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～25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

船井流餃子酒場～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事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 は存在しない

2019年繁盛餃子酒場視察セミナーin神戸

開催日程

**定員
30名**

2019年 **11月7日(木)** @六甲道勤労
市民センター

セミナー講座カリキュラム

※セミナーの開催時間 12:00~17:00

講座	内容	講師
第1講座	繁盛する高収益餃子酒場の作り方	(株) 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	<スペシャルゲスト講座> 餃子酒場開発秘話	有限会社三木北京閣 代表取締役 中山 勇士 氏
第3講座	強い餃子酒場の商品戦略	(株) 船井総合研究所 フード支援部 玉利 信
第4講座	現場視察 @手包み餃子酒場CHANJA六甲道店	(株) 船井総合研究所 フード支援部 二杉・樋口・玉利
第5講座	【まとめ】高収益事業の作り方	(株) 船井総合研究所 フード支援部 部長 上席コンサルタント 二杉 明宏
無料相談会 Q&A	セミナー参加者無料特典「個別相談会」とゲストの中山様への質疑応答のコーナー	(株) 船井総合研究所 フード支援部 二杉・樋口・玉利

開催要項

日時・会場



2019年11月7日(木)

神戸
六甲道勤労市民センター
〒657-0038 兵庫県神戸市灘区深田町4-1-39
JR六甲道駅より徒歩1分

※定員30名に達した時点で募集を締切させていただきます。

開催時間 12:00~17:00 (受付開始11:30)

<注意事項>

★商圏の関係上、兵庫県の会社の方はご参加いただけません★

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、予めご了承下さい。

ご参加料金

¥

一般企業 税抜25,000円(税込27,500円)/1名様

会員企業 税抜20,000円(税込22,000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. 5785501
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/櫻田

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

2019年繁盛餃子酒場視察セミナーin神戸 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. S052062 (担当: 櫻田)

ご注意) 商圏の関係上、兵庫県の会社の方はご参加いただけません。

場所	日時	会場住所
東京	2019年 11月7日(木) 12:00~17:00 (受付開始11:30 ~12:00)	六甲道勤労市民センター 〒657-0038 兵庫県神戸市灘区深田町4-1-39 JR六甲道駅より徒歩1分

(募集締切: 定員30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ので、安心して貴社に合った餃子酒場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いたします。

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(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。