

不振

居酒屋業態転換!

省人化業態
開発成功レポート

無料
進呈

0円

たった5万人の地方都市でも成功!

高収益×省人化

大衆焼肉酒場

モデル開発成功セミナー

高収益業態!



営業
利益率

15%

省人化!



全卓設置のレモンサワーサーバーで
飲み放題をセルフ化!
スタッフの労働を大幅削減!

売上3倍!

売上

164万円から

490万円へ

業界転換後、
スグに!

V字回復



ゲスト講師

有限会社 いまなり
取締役

今成 俊之氏

高い集客力を持ちながら省人化を実現できる高収益モデル

- 「フード全品380円以下」の集客力! 客単価2,600円の駅前焼肉業態!
- たった5万人の地方都市でも集客に成功! その秘訣とは?
- 不振化した居酒屋業態からの転換! その投資額やポイントも大公開!!

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丁目4-10

人口5万人の地方でも成功! 焼肉酒場業態転換で売上倍増セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S055939

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。)

055939



有限会社いまなり
取締役 今成 俊之氏

～会社プロフィール～

企業名：有限会社いまなり

所在地：新潟県南魚沼市

取締役：今成 俊之 氏

企業情報：居酒屋など外食事業を経営

**たった人口5万人の小商圈で
集客・人手不足に悩んでいた地方の不振居酒屋が
「省人化業態への転換」で売上V字回復!!**

**20年前は繁盛した総合居酒屋業態のフランチャイズ。
時代・業態力・競合の不在などにより得られた成果で
あったが、次第に売上が減少していき、90席で月商
160万円にまで下がり大きな赤字を出すように……**

弊社は新潟県南魚沼市で、居酒屋や焼肉など4店舗の飲食店を経営しております。今回お話しさせていただくのは、空中階に立地している**不振化した居酒屋業態を省人化焼肉業態に転換して売上をV字回復**させたお話しをさせていただきます。この居酒屋は、約20年前に大手チェーンのFCとしてオープンしました。オープン当時は居酒屋の勢いもあり、競合もなかったこともあり、非常に集客に成功し、毎日繁盛しておりました。

たった人口5万人の小商圈で集客・人手不足に悩んでいた地方の不振居酒屋が「省人化業態への転換」で売上V字回復!!

しかし、近隣に似たような居酒屋がたくさん出店され、次第に売上は下がっていきました。その後、大手FCから自社業態に転換しましたが、思う様に売上は伸びず苦戦していき、**売上は164万円まで下がり**ました。さらに、もともと小さな商圈だった南魚沼市は人口減少の歯止めがきかず、**集客だけでなくスタッフを集めることもままならなくなってきました。**

にっちもさっちもいかなかった私は、あらゆる解決策を探して様々な情報収集を行いました。そんなとき、**人手を必要としない「省人化」を取り入れた「省人化焼肉業態」**がとても集客していると聞きました。さっそく、実態を確認しに実際の店舗に行き、店長さんにも話をお聞きしました。その業態はタッチパネルに加え、**全てのテーブルにレモンサーバーが設置されていて、飲み放題を注文したお客様はセルフでドリンクを作っていて、スタッフの労力がとても削減されていた。**



視察した大衆焼肉酒場業態。
満席でにぎわい感があり繁盛していた

たった人口5万人の小商圈で集客・人手不足に悩んでいた地方の不振居酒屋が「省人化業態への転換」で売上V字回復!!

人手を必要としない「省人化業態」への転換

**全卓設置のレモンサワーサーバーは、
省人化対応のための必要不可欠な投資！**

早速、苦戦している自社業態の居酒屋から省人化焼肉業態に転換することを決断しました。居酒屋から省人化焼肉業態への転換にあたり、主な投資は、ダクトやロースターに加え、「すべてのテーブルにレモンサワーサーバーを設置する」というこの業態ならではの設備投資もあわせ、わずか800万円ほどの投資で業態転換できました。省人化業態にしておかないと、これからますます深刻化する人手不足時代を乗り切れないと感じたため、必要な投資・業態転換だったと考えております。



**すべてのテーブルに設置する
レモンサワーサーバー**

たった人口5万人の小商圈で集客・人手不足に悩んでいた地方の不振居酒屋が「省人化業態への転換」で売上V字回復!!

164万円に落ちた売上が、業態転換後の

たった3か月後に494万円にV字回復！

営業利益率15%の高収益業態に生まれ変わる！

業態転換後、スグに成果は出ました。すべてのテーブルに設置したレモンサワーサーバーの飲み放題は「60分500円」と破格の安さで提供し、話題を呼びました。さらに、フードメニューも「ほぼ全品380円以下」にする価格訴求を実施し、集客力を高めました。商品構成も低原価メニューがうまく出る様に工夫したため、原価率は約30%に収まり、営業利益率は15%を超える高収益業態となりました。その結果、業態転換してたった3か月で月商494万円を達成し、164万円にまで落ちた売上からV字回復することに成功しました。さらに、人口5万人の小商圈の空中階で成功したため、今後出店可能な業態であると確信しました。



たった人口5万人の小商圈で集客・人手不足に悩んでいた地方の不振居酒屋が「省人化業態への転換」で売上V字回復!!

これまでは、既存店の赤字転落に加え、人手不足も重なり会社の成長が見えなかった。**これからは、**

「省人化焼肉業態」の出店を軸に企業成長を図る

かつては企業成長のエンジンであった総合居酒屋業態が不振店となり、赤字を出すようになったことに加え、昨今の人手不足で出店はもちろん、既存店の運営だけでなく出店もままならなくなりました。会社全体に閉そく感が漂い、明るい未来が描けずに苦しんでいました。それが、今回の「集客力が強い省人化焼肉業態」への凝滞転換の成功により、企業成長の道筋が見えました。**売上を160万**

円から490万円にまでV字回復させる集客力に加え、

営業利益率15%という高い収益性、そして省人化に

より人手がかからない「省人化焼肉業態」は、県内・

県外に出店の余地がまだまだあると感じております。弊社は、今後の企業の成長を見据え、**省人化焼肉業態で積極**

的に出店を行いたいと考えております。スタッフもモチベーションが

非常に高くなっており、会社全体に明るい空気が流れるようになりました。今後も、従業員にとっても働きやすい飲食企業を目指します。

全国各地で大衆焼肉酒場業態

焼肉ホムモン

NO
HEAT
NO
LIFE

名物
国産生
カシ

名物
6秒
国産生

名物
生ビ

サ
モン

飲み
放題

YAKI NIKU

18坪37席

月商352万円達成

焼肉ホムモン酒場

YAKI NIKU

カル
ビ
380

レ
サ
モン
160分
500

飲み
放題

21坪40席

月商654万円達成

成功事例が増えています！



経済が衰退する地方商圈において

なぜ【大衆焼肉酒場業態】は

集客し、高収益なのか？



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

こんにちは。株式会社 船井総合研究所の
石本 泰崇と申します。いまなり様の最新開発
レポートはいかがでしたでしょうか？

ここでは大衆焼肉酒場業態の集客力と高収
益のポイントについて解説させていただきます。

ポイント その1)

「全品380円以下」という 「価格訴求力」による 圧倒的な集客力の実現

大衆焼肉酒場業態は「全品380円以下」という商品構成により

圧倒的な集客を実現しています。我々のご支援先の中には「国
産牛カルビ」を80gポーションで380円で提供しているところもあり
ます。もちろん、全体の原価率は帳尻が合うようにしており、トータ
ル原価率は35～40%に収めています。この様に、「お客様が驚く
商品（＝国産牛カルビを380円で提供する）」を開発しながら
しっかりと収益が出る商品構成を組むことで、圧倒的な集客をし
ながら利益を残せます。

ポイント その2) 人手不足時代でも 出店・運営を可能にする 【省人化業態】

人手不足と人件費高騰が深刻化しており、「少ない運営人数で
しっかり収益を上げられるビジネスモデルの開発」が企業存続の
要になってきます。ここでは駅前繁華街立地の省人化業態について
簡単に解説します。駅前焼肉省人化業態の省人化ポイント
は「注文をタッチパネルで受け付け、飲み放題の提供を全卓設
置のレモンサワーサーバーで行う」ことです。これにより、ホールス
タッフ・キッチンスタッフの負荷が大幅に軽減されます。この業態はレ
モンサワーの飲み放題を60分500円で提供することで、お客様の
滞在時間は60分～90分ほどとなり、時間当たりの売上高は上
がり、高収益な業態となります。今後、中小企業においても人
材採用力を高めるための待遇改善投資は必須となりますが、そ
のためにも高収益業態へ事業モデルをシフトチェンジすることが
持続的な企業成長の鍵となります。

省人化

- ・機械化
- ・IT化

**集客力**

- ・価格訴求
- ・高い席回転

**高収益化
持続成長**

レモンサワー60分500円飲み放題

数字大公開!

月間出数

2,074杯

※出数1位

※80.8%のお客様が注文

売上

1,033,500円

※売上構成比1位

1人当たり飲酒杯数

3.2杯

全卓セルフレモンサワー飲み放題で生まれるメリット

60分500円
飲み放題の
集客力

2杯目以降の
ドリンク場
オペレーション
削減

1日中
ドリンク場に
ヒトを固定
しなくてよい

回転率が上がる
⇒人時売上が
上がる

提供遅れによる
クレームが減る

セミナーご案内

★最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へのご案内

人口5万人の地方でも成功！

焼肉酒場業態転換で売上倍増セミナー

開催決定

2020年3月19日（木）@仙台（TKP仙台南町通カンファレンスセンター）

2020年3月26日（木）@福岡（TKPガーデンシティ博多新幹線口）

最後まで本レポートをお読みいただき、ありがとうございました。
地方郊外では人手不足のあまり営業中止・閉店に追い込まれる飲食店も多い中、地方の元気な中小企業が【省人化×高い集客力×高い収益性】の3拍子揃ったビジネスモデルに挑戦されて不振店の売上V字回復や出店を実現されています。

本レポートでご紹介したビジネスモデルはこれからの人材不足時代においても企業の持続的成長を無理なく実現していくことに寄与するモデルです。

今回、本レポートにてお話を頂戴しました当社会員企業である有限会社いまなりの今成様にもご協力いただき、今回の取組を解説いただく特別セミナーをご用意しました。実際に、省人化実現かつ降雨収益業態である「大衆焼肉酒場業態」を開発するためのポイントを今成様には存分にお話しして頂きます。ぜひ持続的な企業成長を目指しておられる熱心な経営者様はセミナーにご参加くださいませ。

セミナーご案内

本セミナーで公開する大衆焼肉酒場業態のノウハウについて
ほんの一部をご紹介しますと・・・

- 1) 地方都市で人手不足に悩まない省人化の実現方法
 - 2) 脱・人手不足！タッチパネル×レモンサワーサーバーで生産性UP！
 - 3) 全卓に設置したレモンサワーサーバーに関するあらゆる数値大公開
 - 4) 省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？
 - 5) ほぼ全品380円以下！圧倒的お値打ち価格の実現方法
 - 6) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
 - 7) 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
 - 8) 「何屋」で「いくらで食べられるか」 売れる店頭づくり解説
 - 9) 敷地面積は？建坪は？理想のレイアウトは？店舗開発大公開！
 - 10) 地方でも出来る！Googleなど効果的なWEB販促のやり方
 - 11) 増税後も強い業態開発のつくり方 固定客化手法
 - 12) ローカル企業が焼肉事業で売上10億円突破する経営戦略
 - 13) 人材獲得力を高めるこれから必要な基盤整備のやり方
 - 14) 集客力を持った商品と利益を獲得する食材の調整方法
 - 15) 2020年～ 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
つかみ、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
皆様と仙台・福岡でお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーにご参加して頂けるとビジネスモデルのポイントと成功の秘訣が一気に理解できます。



大衆焼肉酒場業態を開発するために必要なステップ、出店ノウハウ大公開



お客様満足度を高める商品・メニューの作り方



当たるオープン販促【紙媒体&WEB】の具体的手法

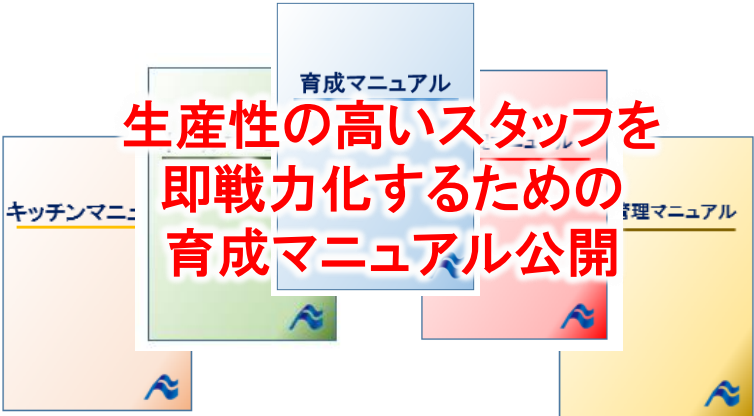
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	查撰カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
7	牛						ロング	1貫20gカット 4貫付
8	牛							1貫15gカット 3貫付
9	牛							1貫15gカット 3貫付
10	牛	牛ロースすき焼き	390					輸入 新庄使用分
11	牛	牛ロースおろしポン酢	390					輸入 新庄使用分
12	ステーキ	牛カルビステーキ	390			150	ショートプレート	
13	ステーキ	ハラミステーキ	390					
14	ステーキ	栗豚ステーキ	390					
15	極上1貫	希少カルビ					ショートプレート	1貫20gカット 1貫付
16	極上1貫	国産牛ロース	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
17	極上1貫	国産牛ロース切り落とし	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
18	極上1貫	国産牛カルビ	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
19	極上1貫	国産牛カルビ切り落とし	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
20	特選	てっちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	特選	国産牛センマイ	390	84.7	22%	80		

高い集客力を実現し、利益を残せる商品構成



集客商品と収益商品の作り方

損益シミュレーション		損益分岐点	
項目	区分	金額	構成比
売上		22,262,400	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【I】	投資計画、		
販促	損益計画など		
減価償	事業構造を解説		
家賃			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			
償却前利益			
FLR	1		



人口5万人の地方でも成功！ 焼肉酒場業態転換で売上倍増セミナー

2020年 **3月19日** (木) **仙台** (TKP仙台南町通カンファレンスセンター)
13:00~16:30(受付開始 12:30~)

2020年 **3月26日** (木) **福岡** (TKPガーデンシティ博多新幹線口)
13:00~16:30(受付開始 12:30~)

講座内容 &
スケジュール

講座

セミナー内容

第1講座

なぜ、今「大衆焼肉酒場業態」なのか？

- 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 大衆焼肉酒場業態開発に必要なステップ大公開！
- セミナー内容抜粋③ 圧倒的な集客を誇り、営業利益率20%を残す業態開発に必要なものについて



株式会社 船井総合研究所

岡本 星矢

フード支援部 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

大衆焼肉酒場業態の成功の秘訣

- セミナー内容抜粋① 有限会社いまりの取り組みの過去、今、未来
- セミナー内容抜粋② 大衆焼肉酒場業態の営業利益率20%を達成するためにすべきこと
- セミナー内容抜粋③ 人手不足の時代でも出店できる！売上を伸ばせる！具体的な経営手法について



有限会社 いまり
取締役

今成 俊之氏

新潟県南魚沼市にて居酒屋・焼肉企業を経営。不振化した居酒屋業態から省人化の「焼肉ホルモン酒場業態」への転換を行う。人口5万人の町でも集客に成功し、営業利益率20%超の高収益業態開発に成功する。

第3講座

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

石本 泰崇

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

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。

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。

平日/9:45~17:30
内容に関するお問い合わせ：岡本

TEL.0120-958-270

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：星野



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/055939>



日時・会場

仙台会場

2020年3月19日(木)
TKP仙台南町通カンファレンスセンター
〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3丁目6-10 仙台南町通ビル

JR東北本線
「仙台駅」
西口より
徒歩3分

福岡会場

2020年3月26日(木)
TKPガーデンシティ博多新幹線口
〒812-0012
福岡県福岡市博多区博多駅中央街5-14 福さ屋本社ビル

JR鹿児島本線
「博多駅」
筑紫口より
徒歩1分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般価格

税抜 25,000円 (税込27,500円) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込22,000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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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.5785704 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:星野 ●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. S055939 担当 星野 宛

人口5万人の地方でも成功!焼肉酒場業態転換で売上倍増セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【仙台会場】 2020年 3月19日(木)

☐ 【福岡会場】 2020年 3月26日(木)

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	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
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、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。

☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧: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】

- 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

会社へ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)

検



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** ☐