

好評につき、
今年も開催!

居酒屋・バル 待望の特効薬!!

店頭メニューのリニューアルで

売上倍増の秘訣



月商 567万円

月商 1,620万円

成功したお店が行った、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

居酒屋・バルをリニューアルで売上倍増させる秘訣セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S057561

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:星野 内容に関するお問合せ:小島

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。)

057561

不景気になってからでは手遅れ

なぜ月商567万円の地方のバルが業績を右肩上げりにする事が出来たのか

リニューアルを成功させる方法

儲からない居酒屋・バルの5つの特徴

- 1 客層が偏っていて集客ができていない
- 2 客単価が4000円程度になっており低価格なお店に負けてしまう
- 3 商品が際立った名物商品が無くロコミもほとんど増えていない
- 4 宴会の需要期に団体客の宴会を確保することができていない
- 5 店舗空間がおしゃれな静かな空間になっている

これからの時代に儲かる居酒屋・バルの特徴は 大衆感×強い単品主力カテゴリー

店頭 幅広い客層を確保できる店頭づくり



「何屋で何がいくらで」かが0.3秒でわかる

街中で「何がウリ」かわからない居酒屋やバルを見かけますが、それでは集客出来ません。幅広い客層を集客するには、入店障壁を下げるために「店への入りやすさ」が重要となります。そのためには何屋で何がいくらで食べられるかが重要となります。

店内 実演性のあるライブ感ある店内



落ち着いた空間からの脱却が鍵

落ち着いた内装の場合、バルであればレストランのような雰囲気、居酒屋であれば日常使いが出来ない、ハレの日には使わないポジションの店になります。炭焼きを使って、実演性でライブ感を演出すると賑わい感が出て、来店頻度が向上します。

商品 単品原価率80%を超える名物商品



競合よりも圧倒的なコスパを訴求する

今の時代、「美味しくない」店を探す事が困難な程、味については進化が続いております。このような環境下で名物商品による集客力をつけるためには、競合よりも圧倒的に原価率を単品名物商品にけることが重要です。

客単価 客単価3000円以内にする商品構成



客単価よりも来店頻度を重要視する

多くの不振に陥っている居酒屋・バルは客単価が4000円程度になってしまっており、カジュアルレストラン化してしまっています。客単価を3000円以下になるように商品構成を変更し、客単価よりも来店頻度を重要視するスタイルに変更していく。

座席 団体客を確保できる席配置



団体客が取れるローチェアで居酒屋の客層獲得

団体客はチェーン店しか選択肢がなく、実は競合が少ない空白マーケットと言えます。さらに、団体客は席稼働率が上がり、また事前準備が容易となりますので、店舗の生産性も向上するため利益体質の店舗に近づきます。

販促 グルメサイトに依存しない集客経路の確保



多媒体多頻度で販促を行う

毎年、商圏人口は10%程入れ替わると言われているため、新規客集客をしなければ毎年10%ずつ客数下がっていきます。新規集客における成功セオリーはグルメサイトのみに依存するのではなく、多媒体多頻度での販促戦略を構築する必要がある。

実際に業態リニューアルを行い、業績のV字回復を実現した株式会社まちおこしパートナーズ肴町様のインタビューは次のページへ

実際にリニューアルを実行し、得られた成果とは!?

事例店舗

炭火バル マブチ

営業

29%

月商

1620万円

地方経済の衰退、バル業態のライバル増加・・・ 地方で飲食店を経営する悩みを抱えていた

弊社は静岡県浜松市で300年続く老舗企業として、酒販・外食・ケータリングの3つの食の事業を展開しております。その中で当時流行していた**ワインバル業態**をいち早く始めました。当初は**月商も800万円程**で推移しており、好調でした。しかし、人口減少に伴う地方経済の衰退と、弊社以外のライバルとなるバル業態が増えてきた事で競争に巻き込まれ、売上が低下していき、当初800万円あった売上が**500万円台**までに低下してしまいました。外食事業の屋台骨であったバル業態が苦戦し、新たな業態を模索する中で「オシャレすぎない、“牛肉”をメインにしたバル業態」という地方都市でも繁盛している「大衆型肉バル」に注目しました。



2018年の5月に業態変更を完了 8月には月商で1000万円を達成

リニューアル前は若い客層しか集客出来ていませんでした。店頭を大幅に変え、メニューはステーキとピザを主力とし、お客様が買いやすい売価設定にした結果、客層の幅が広がり、30代以上のビジネスマンやOLの方たちの来店も増え、既存のお客様に**プラスして新しいお客様が増えていきました**。
単品原価率80%の和牛ステーキを炭火で焼くという専門性の高い商品構成にした事で、**客層と利用動機の幅が広がり、8月には売上が1000万円に到達することが出来ました**。現在リニューアルオープンから約1年経過しましたが、9月は昨対128%、10月も134%と好調を維持しています。



株式会社 まちおこしパートナーズ肴町
代表取締役 間渕 亨夫 氏
創業300年の老舗企業、間渕商店の第15代目社長として就任。創業以来、酒販店を本業とし外食、ケータリングの3つの食に関する事業を展開している。食とお酒を通じて「世の中の人々の心を豊かにする」という使命を持ち、創業300年の老舗企業ながら時流に合った業態開発を進めるなど先見の明を持つ。

昨年対比累計140%超え! 12月と3月は過去最高月商1300万円達成!!

また12月と3月には日販で100万円を達成するなど、**月商が過去最高の1300万円を突破**致しました。集客に悩んでいたころには月商500万円台まで低下していたことを考えるとまさにV字回復に成功したと思います。
また同時に若い人材確保も実現できました。活気のあるおしゃれなバルは若者が働きたい場所としても人気です。
地方都市は労働人口の減少に伴い、採用に苦労しますが業態によっては採用面でもプラスになる事を実感しました。**集客と採用の両立が出来る業態を開発する事が出来た事で、外食事業部の明るい未来が見えたように感じております**。
5月には、リニューアルをして1年が経ちますので第二の成長期を迎えるに当たり、社員一同一丸となって更なる繁盛店化を推し進めていきたいと考えております。

商品売上高	13,245,196
原価率	
売上原価	
社員給与	
アルバイト給与	
給与計	
賃借料	
その他経費	
経常損益	2,775,963

セミナーにて数字を公開します

業態変更にかけた投資額は60坪で1200万円!! 10か月で投資回収をして新たなステージへ!!

2019年も衰え知らず!生産性向上のための新たな投資を開始 1年後の2019年12月は月商1620万円!!

リニューアルして1年半が経ちますが、売上は衰える事なく推移しております。リニューアルから1年経ってからは累計売上昨年対比が120%以上を超えており、12月には月商1600万円を達成する事が出来ました。リニューアル投資が一年以内で回収出来た事から新たなチャレンジとして店舗の生産性向上のための取り組みを開始しました。具体的には、販促活動を今まではポータルサイトを中心に進めていましたが、Googleマイビジネスの徹底強化やアプリを使った顧客管理を始めた事による集客力の向上。さらに、RPAを導入し今迄店舗で行っていたPC上の単純作業の自動化。店前にカメラを取り付け、自店舗前通行量を計測し、打ち出す看板によってどれだけ集客が変わるのかを計測。さらにBIツールを導入して、スタッフの管理業務をほぼ0にし、店舗の営業に集中する事が出来ました。



生産性向上のための取組み

炭火バルマブチのリニューアルポイント		
	従来型バル	大衆型肉バル
コンセプト	国籍型バル	食材・商品特化型バル
ターゲット	20~30代女性メイン デート・女子会需要	20~40代男女 友人・同僚飲み会需要
客単価	2,500円~3,500円	2,000円~3,000円
中心価格帯	600円~800円	300円~500円
主力商品	パエリア ボトルワインなど	国産牛ステーキ ワイン飲み放題
雰囲気	オシャレで落ち着いた	にぎわい感のある空間設計
販促	WEB販促依存	多媒体多頻度 コミュニケーション

業態変更を成功させるために

抑
る
き

3

つのポイント

簡単
解説



地方経済衰退、、競争が激しい環境で

なぜ
営利 **29%** 月商 **1620万円**

達成する事が出来たのか

① 利用動機を幅広く取れる店頭・店内

バル業態が目新しかったころは「内外装のおしゃれさ」が集客要素となっていました。バル業態自体に目新しさが無くなってきた現在においては「内外装のおしゃれさ」よりも「入りやすさ」や「賑わい感」のある店頭作りが集客力を高めます。特に地方都市は人口減少する中においては、客層を広げる事と利用動機を多く持つ事が集客において重要となります。



② 「手の届くごちそう食材」での専門店化

牛肉はどの地域においても好まれる食材ですから、【専門店業態】として打ち出す事で集客力が高まります。また、「手の届くごちそう」であるステーキを名物商品として打ち出し、「何が」食べられる店がハッキリします。また牛肉をメインに扱う競合が多い中では「和牛」を扱う事をオススメしています。なぜなら顧客満足度が高く、原価が高い「和牛」は参入障壁にもなり、競争力の源泉となります。



③ 一番商品を注文させる店内設計

お店の食べるべき1品を注文してもらう事が最も、その店の価値をお客様に伝えるための最善策となります。炭火バルまぶちでは、単品原価率を80%以上かけた、超お値打ちの黒毛和牛ステーキが一番商品となります。そのため、その商品を注文してもらえるように、メニューブックや店内POPを工夫する事で注文率を上げております。現在、組当たり注文率は80%を超えており、夜の「飲みだけ」需要以外はほぼ全ての方に注文して頂いております。

儲かる居酒屋・バル業態変更するために必要な資料をセミナーにて全て公開致します。



株式会社船井総合研究所
フード支援部
小島 佑太

すぐ始められる
POINT

集客出来る業態変更をするために

人手不足、増税、人件費と原価の高騰、働き方改革、禁煙化、、今、外食産業を取り巻く環境は悪化といえるでしょう。この状況下で成果を残すには、「時流にあったビジネスモデル」の転換が一番と言えます。今回のセミナーでは、かつては競争力のあった「オシャレなバル」が時代の変化と共に陳腐化。そのお店に居酒屋の要素を付加する事で業績を大きく伸ばす事に成功しました。他にも、バル⇒大衆酒場、居酒屋⇒バル、居酒屋⇒焼肉への転換など多くの業態変更の事例を中心に、決してネット上では拾えない情報をお伝えさせていただきます。

セミナー参加者特典付き!

- ① 店頭・店・厨房の平面図データお見せします!
- ② レシピ・マニュアルなどの運営面をお見せします!
- ③ 損益計算書含む、重要データをお見せします!

経営者の参加推奨

本業態に取り組むために迅速に決断が出来る材料を全てセミナーで公開致します。

本セミナーで学べるポイントを一部ご紹介

- ✓ リニューアルを成功させる最新メニュー大公開
- ✓ 繁盛飲食店の収益構造大公開
- ✓ 居酒屋・バル業態の理想的な商品構成の組み方
- ✓ 一番商品の磨き込みの仕方
- ✓ 安売りしなくても集客が出来る商品の作り方
- ✓ 原価コントロールが出来るメニューブックの作り方
- ✓ お客様が入店したくなる外観の作り方
- ✓ 賑わい感の出る店内の作り方
- ✓ 地方でも効果的な販売促進の仕方
- ✓ 人材獲得力を高める業態の作り方
- ✓ 自店舗の価値を伝えるマニュアルの作り方
- ✓ 顧客情報のデータベース化の作り方
- ✓ 職人技をアルバイトでも出来るようにする方法
- ✓ 今後の居酒屋・バル業態の時流予測

etc. 儲かるバルに大転換 × バル業態活性化セミナー

東京
会場

2020年4月7日(火)セミナー内容詳細は裏面へ

(株) 船井総合研究所 芝セミナープレイス

店頭メニューのリニューアルで月商567万円→月商1620万円

居酒屋・バルをリニューアルで売上倍増させる秘訣セミナー

東京 2020年4月7日 火

株式会社 船井総合研究所
芝セミナープレイス

講座

セミナー内容

第1講座

13:00～13:45

あなたのお店のリニューアルを成功させる方法

セミナー内容抜粋① 消費税増税、最低賃金の上昇、原価高騰、健康増進法、働き方改革関連法案、今、外食を取り巻く環境は大変厳しく、その中で成果を出す事を求められる飲食店経営者がやるべき事をお話致します。



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
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。

二杉 明宏

特別ゲスト 講座

13:55～14:55

店頭メニューのリニューアルで売上倍増！ 業績をV字回復させるリニューアル手法とは

セミナー内容抜粋① 単品原価率80%を超える名物商品の作り方

セミナー内容抜粋② オシャレが取り柄のバルは終焉を迎える、これからのバル業態とは

セミナー内容抜粋③ ポータルサイト一本足打法からの脱却！マルチ集客手法とは



株式会社 まちおこしパートナーズ肴町
代表取締役

株式会社 まちおこしパートナーズ肴町は江戸時代、元禄中年に創業し、創業300年を迎える老舗。「食と酒」を中心に販売されており、外食事業部の「バルマブチ」をリニューアル。そこで昨年対比160%月商1000万円を達成。さらにリニューアルから1年半を経過した12月には前年1300万だった月商を大きく更新し、1620万円（昨年対比124%）を達成。リニューアル後も売上を伸ばし続けている。

間渕 亨夫 氏

第3講座

15:10～16:00

リニューアル後も継続的に売上を伸ばし続けるための 52週マーケティング【2020年版】

セミナー内容抜粋① 売上を上げ続ける52週マーケティングのやり方とは

セミナー内容抜粋② 脱！「勘・経験・度胸」データを中心に考える飲食マーケティング

セミナー内容抜粋③ 政令指定都市の3等立地でも集客する方法とは



株式会社 船井総合研究所 フード支援部

東証一部上場の外食企業にて複数店舗の統括マネジメントを経て船井総合研究所に入社。入社後は新店舗出店やリニューアル、既存店の業績アップのための販売促進や商品提案、現場改善&活性化による即時業績UPを行っている。また前職の経験も活かし、評価制度の構築支援も行う。

小島 佑太

第4講座

16:00～16:30

まとめ講座

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

お申込み方法

FAXでのお申込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記載のうえFAXにてお送り下さいませ。

担当：櫻田



0120-964-111 (24時間対応)

WEBからのお申込み

右記のQRコードをお読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込み下さいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧頂けます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/057561>



日時・会場

東京会場

2020年4月7日(火)
船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

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く場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、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.5785660 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:小島

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. S057561 担当 星野 宛

居酒屋・バルをリニューアルで売上倍増させる秘訣セミナー 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	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	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。

☐ 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】

- 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に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