

次の一手を考えている全ての飲食店経営者様へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

コロナ時代の新ビジネスモデル成功事例

非接触型焼肉店

月商 **1,200** 万円 利益 **16** % 初月 いきなり 達成

コロナ禍でも業績を上げ続けられるズバリ業態!

「コロナ禍による集客苦戦」「採用難・人手不足」の悩みを解決する
「コロナ禍対応焼肉業態」の全容大公開!!

本セミナーでは他にも以下の様な事例を紹介します。

- ① **特急レーン**でお肉を運ぶ!
地方郊外ロードサイドで**月商2,800万円**達成!
- ② **レモンサワー飲み放題60分500円**がウリの大衆焼肉酒場!
地方駅前で**月商1,389万円**達成!
- ③ **人口5万人**の小さな町でも
投資800万円で売上200万円から538万円へ**売上倍増!**



有限会社 スリーアップフーズ
代表取締役 **三上 勝二** 氏

コロナ禍でも集客している焼肉店の取組・事例とは? 詳細はコチラ!

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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【webセミナー】焼肉店経営戦略セミナー2021

お問い合わせNo.S069720

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ:星野 内容に関するお問い合わせ:岡本

WEBから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。) → **069720** 🔍



非接触型モデルで

初月からいきなり！

売上 **1,200万円** 利益 **16%**

「焼肉・ホルモン勝っちゃん 今津駅前店(勝っちゃん)」
 は、コロナ禍中の2020年10月19日に兵庫県西宮市にて
 オープン。オープン直後より連日満席となり、**売上1,200
 万円、初月からいきなり利益率16%を達成。** ※償却前営業利益率
 なぜ、勝っちゃんは繁盛しているのか？



「焼肉・ホルモン勝っちゃん 今津駅前店」が コロナ禍でも集客し、業績を上げているポイント

Point1 4毛作 業態

コロナ禍により、人々の生活様式が大きく変わった。これは、ワクチンや治療薬が普及しても元には戻らないと思われる。飲食店は「売上をつくるポイント」を増やさなければならない。勝っちゃんは、「ランチ」「夜 食事動機」「夜 飲み動機」「精肉小売」の4つの売上ポイントを作った。（=4毛作業態）

Point1 非接触 (省人化)

ここ数か月、有効求人倍率が減少しているが、日本の少子高齢化の構造的問題が解決されたワケではない。生産性を高めるためにも、少ない人数で運営する「省人化対策」は必要不可欠。勝っちゃんは、モバイルオーダー、特急レーン、全卓設置セルフサーバー、下膳専用ロボ、セルフレジといった最新技術・機械の省人化を導入し、人件費18%という高生産性業態を実現している。

Point1 和牛 お値打ち

焼肉店として魅力がなければ、そもそも集客はできない。そこで、勝っちゃんでは「和牛カルビ 480円」を筆頭に圧倒的お値打ち価格で商品を提供している。これにより、圧倒的集客を実現し、トータル原価率38%、粗利率62%、利益率16%のビジネスモデルにしている。

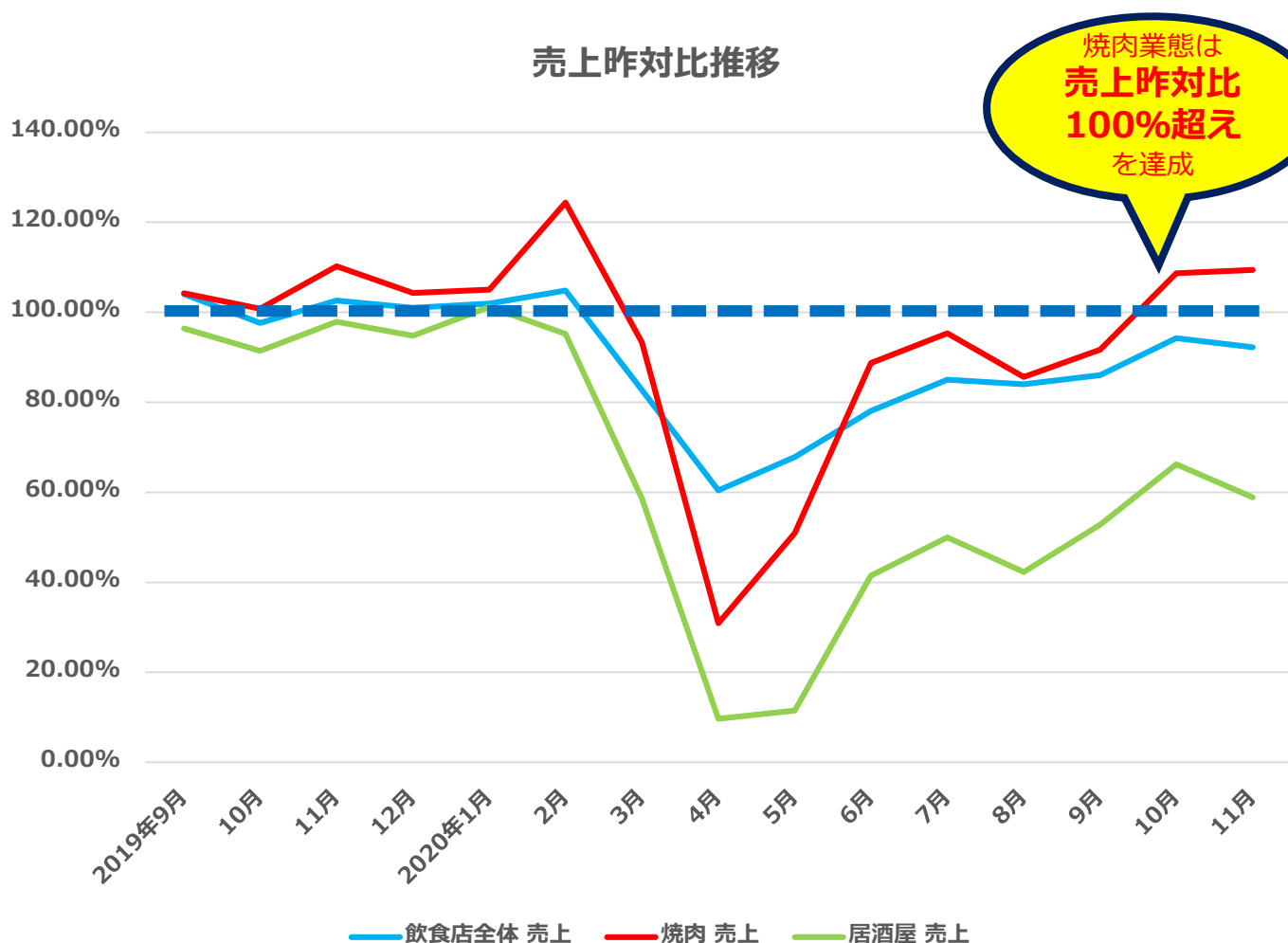


そもそも、

なぜ、コロナ禍でも 「焼肉店」は集客しているのか？

一、焼肉業態はそもそもコロナ前から調子がよかった！ コロナ禍においてもその勢いは健在！

焼肉店はコロナ前から調子が良かった。下図は日本フードサービス協会が公表している「飲食店全体」、「焼肉業態」、「居酒屋業態」の売上昨対比の推移である。**焼肉はコロナ前の2019年9月から昨対100%を上回っているのに対し、「飲食店全体」及び「居酒屋」は昨対を下回っている。**コロナ禍になり、全業態が大きく落ち込むものの、**焼肉業態は戻りが早く、2020年10月には昨対比108.7%を達成している。**このことから、焼肉業態は「**コロナ前から支持されており、コロナ禍においても支持されている**」ことがマクロなデータからわかる。



※一般社団法人 日本フードサービス協会より船井総研作成

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

二、焼肉業態は「目的来店性」が高い。 ネットとの相性もバツグン！

焼肉店は目的来店性が高い。すなわち、「フラッと入る居酒屋」に対し、あらかじめ「今日は焼肉を食べる」と決めて来店する傾向がある。特に、コロナ禍により「外出・外食」が制限、もしくは控えるようになってしまった昨今、「久々に外食するならおいしいものが食べたい」と思う人が急増した。そのニーズに応えているのが焼肉である。下表はホットペッパーグルメで検索されているキーワードのランキングである。年間を通して「焼肉」というキーワードはトップ5に入っており、検索されている＝目的来店性が高い業態であることがわかる。

ホットペッパーグルメにおける検索キーワードランキング

順位	2019年11月	12月	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
1	ランチ	ランチ	ランチ	居酒屋	ランチ	テイクアウト	テイクアウト	ランチ	ランチ	焼肉	ランチ	ランチ
2	もつ鍋	もつ鍋	焼き鳥	ランチ	居酒屋	焼肉	ランチ	焼肉	焼肉	ランチ	焼肉	焼肉
3	焼き鳥	居酒屋	焼肉	焼き鳥	焼き鳥	居酒屋	焼肉	焼き鳥	焼き鳥	個室	焼き鳥	寿司
4	しゃぶしゃぶ	焼き鳥	もつ鍋	焼肉	焼肉	ランチ	焼き鳥	個室	個室	焼き鳥	個室	うなぎ
5	焼肉	焼肉	居酒屋	個室	個室	焼き鳥	食べ放題	ビアガーデン	うなぎ	食べ放題	寿司	焼き鳥
6	鍋	しゃぶしゃぶ	個室	もつ鍋	食べ放題	個室	居酒屋	テイクアウト	居酒屋	居酒屋	居酒屋	ステーキ
7	個室	鍋	カニ	寿司	寿司	食べ放題	寿司	居酒屋	ビアガーデン	テイクアウト	食べ放題	しゃぶしゃぶ
8	カニ	カニ	寿司	食べ放題	もつ鍋	寿司	個室	食べ放題	飲み放題	ビアガーデン	しゃぶしゃぶ	ラーメン
9	居酒屋	個室	しゃぶしゃぶ	しゃぶしゃぶ	飲み放題	飲み放題	飲み放題	寿司	食べ放題	寿司	テイクアウト	カニ
10	食べ放題	食べ放題	食べ放題	肉	ステーキ	持ち帰り	ビアガーデン	ラーメン	寿司	しゃぶしゃぶ	ステーキ	食べ放題

※ホットペッパーグルメ外食総研より船井総研作成

三、コロナ禍により、不況に突入。 コスパ抜群のお値打ち焼肉業態は集客に追い風！

コロナ禍により、ボーナスの削減など所得が下がり、感染を恐れて外食する機会そのものも激減した。そんな中でも「外食」自体は決してゼロにはならない。コロナ禍でも外食をしようと思う多くの人は、「店選びに失敗したくない。懐も寂しいので、なるべく低価格で美味しいお店（コスパが高い店）かつ感染するリスクの低い店舗で外食したい。」と



コスパ抜群の和牛のみの
盛り合わせ 3980円(630g)

考えるようになる。その結果、「普通の焼肉屋＝客単価4,000円～5,000円」ではなく、「コスパ抜群の焼肉屋＝客単価2,800円～3,000円」の焼肉屋が選ばれる。勝っちゃん「和牛カルビ480円」「焼肉ランチ780円」「レモンサワー飲み放題 60分 500円」など圧倒的コストパフォーマンスを実現しているため、集客に成功

している。なお、焼肉店がすべてのテーブルに換気扇（ダクト）を設置しているため非常に換気がよいことも、来店動機の一つになっている。

コロナに強い 焼肉ビジネスモデル①

大衆焼肉酒場業態

大衆焼肉酒場業態とは

ポイント①

全卓レモンサワーサーバー設置
&
レモンサワー飲み放題
60分500円で提供



ポイント②

焼肉のメニューを
ほぼ全品380円以下で
提供



「大衆焼肉酒場業態」とは、「すべてのテーブル・カウンターにレモンサワーサーバーを設置し、レモンサワーをセルフ飲み放題60分500円で提供」し、フードメニューは「ほぼ全品380円以下で提供」する低単価の焼肉業態である。主に駅前繁華街、住宅街の業態。



全国各地に数多く出店し、2021年以降も出店計画のある勢いがある業態



コロナに強い 焼肉ビジネスモデル②

特急レーン焼肉業態

特急レーン焼肉業態とは

ポイント①

すべてのテーブルに設置した
特急レーンで
商品を提供



ポイント②

焼肉のメニューを
ほぼ全品380円以下で
提供



「特急レーン焼肉業態」とは、「商品の特急レーンで提供」し、フードメニューは「ほぼ全品380円以下で提供」する低単価の焼肉業態である。

主に郊外ロードサイドの大箱(建坪100坪ほど)の業態。



全国各地に出店し、大規模店舗のため売上規模が大きく企業成長に大きく寄与する業態



2021年1月
山口県 徳山市

2号店

**オープン予定！
さらに2021年秋**

3号店オープン予定！！



岡山県 倉敷市

月商**2,700**万円
達成！

セミナーご案内

開催決定！【webセミナー】焼肉店経営戦略セミナー2021

本日はお忙しいところ本レポートを手にとりくださり誠にありがとうございます。
この度オンラインセミナーの形態で(有)スリーアップフーズの三上社長にご
登壇いただき、非接触型焼肉モデルの開発成功事例について解説いただきます。

(ご自宅・オフィスに居ながらインターネットにつながる環境であればどこから
でも視聴いただけます) また今回のセミナーでは焼肉勝っちゃんの事例のみなら
ず、「コロナ禍でも、地方の郊外でも駅前でも集客できる焼肉業態」について解
説いたします。全飲食業が苦しんでいる今回のコロナ禍ですが、「コロナ禍に強
いビジネスモデル」は存在します。ぜひ飲食店経営者の皆様にはコロナ時代に対
応した新しいビジネスモデルを知り、新たな利益構造作りに着手していただきたく
思います。セミナーでお話させていただく内容の一部をお伝えさせていただきます。

- 1) コロナ禍でも業績を上げ続けられる焼肉店がすべきこと
- 2) 焼肉未経験でも成功する焼肉業態とは？
- 3) 脱・人手不足！128席をたった4人のホールで回す業態
- 4) 全卓に商品を提供する特急レーンの秘密大公開
- 5) 省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？
- 6) 和牛カルビ480円でも営業利益率20%のワケ
- 7) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
- 8) 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
- 9) 「何屋」で「いくらで食べられるか」売れる店頭づくりとは
- 10) 建坪は？理想のレイアウトは？店舗マル秘情報公開！
- 11) 地方でも出来る！Googleなど効果的なWEB販促について
- 12) お客様がどんどんリピーター、ファンになる固定客化手法
- 13) 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
- 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) 2021年～ 今後の焼肉業態の時流予測 …ほか

この未曾有の困難な時代において経営者の最も大切な仕事は「上手くいっている
事例・事実」を知り、自社において具体的な一手を打つことです。ぜひ、3月の
オンラインセミナーにて皆様に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いただけると次世代も成長できる
企業のポイントと成功の秘訣が一気に理解できます。



焼肉事業売上10億円を
突破するために
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

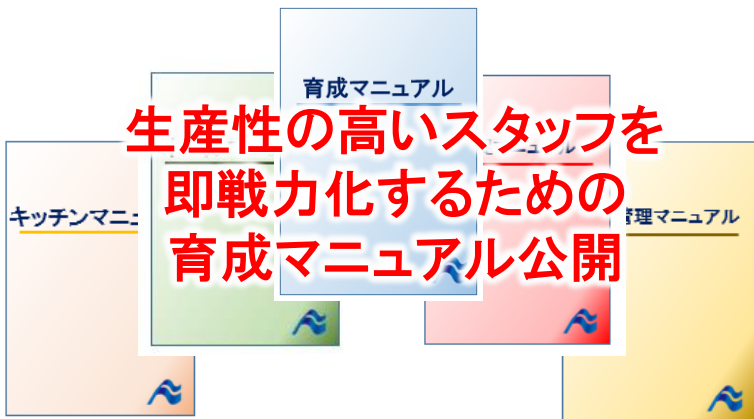
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	查漬カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	盤面大きく グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	盤面大きく グラム数設定
7	牛	牛ロースすき焼き	390				ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
8	牛	牛ロースおろしポン酢	390				ショートプレート	1貫15gカット 3貫付
9	牛	牛ロースすき焼き	390				ショートプレート	1貫15gカット 3貫付
10	牛	牛ロースおろしポン酢	390				ショートプレート	輸入 新庄使用分
11	牛	牛ロースすき焼き	390				ショートプレート	輸入 新庄使用分
12	ステーキ	牛カルビステーキ	390	174	45%	150	ショートプレート	
13	ステーキ	ハラミステーキ	390	174	45%	150	ショートプレート	
14	ステーキ	東郷ステーキ	390	174	45%	150	ショートプレート	
15	極上1貫	希少カルビ	290	104.6	36%	20	クツシタ	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	クツシタ	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	クツシタ	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		



焼肉店経営戦略セミナー2021

講座内容 & スケジュール

WEB
開催

2021年 3月 2日(火)・3日(水)・9日(火)・10日(水)・16日(火)・17日(水)・23日(火)・24日(水)・30日(火)

開催時間 全日程 10:00~12:00 [ログイン開始9:30~]/13:00~15:00 [ログイン開始12:30~] PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座	セミナー内容
第1講座	コロナ禍、人手不足・人口減少時代に必要な「持続性の高い高収益な焼肉事業」の作り方 焼肉業態のビジネスモデルと収益構造、異業種からでも焼肉業態に参入して成功するための秘訣  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 船井総合研究所における焼肉専門のコンサルタント。船井総研でもっとも多くの焼肉企業の支援先を持つ。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。1店舗の焼肉店経営者から年商30億円以上の経営者まで支援先は幅広い。 岡本 星矢
第2講座	コロナ禍でも集客し続ける焼肉店を運営するためには 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 スリーアップフーズ 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。 三上 勝二氏
第3講座	本日のまとめ 焼肉事業を発展させるために、明日から取り組んでいただきたいこと 2021年激変する焼肉業界の攻略法とは?  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 マネージング・ディレクター 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

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 担当/岡本

WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき
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/069720>

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】焼肉店経営戦略セミナー2021

お問合せNo. S069720

開催要項

オンラインにてご参加 ※内容は全て同じ、各日2回開催します。 ※ご都合のいい日時を選び、お申込みください。

日時・会場	2021年 3月 2日(火)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 2月26日(金)
	2021年 3月 3日(水)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 2月27日(土)
	2021年 3月 9日(火)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月 5日(金)
	2021年 3月10日(水)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月 6日(土)
	2021年 3月16日(火)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月12日(金)
	2021年 3月17日(水)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月13日(土)
	2021年 3月23日(火)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月19日(金)
	2021年 3月24日(水)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月20日(土)
	2021年 3月30日(火)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 3月26日(金)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。

●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メンバース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

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。

または、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.069720を入力、検索ください。

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)

●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

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年 3月 2日(火)	お申込期限: 2月26日(金)
2021年 3月 3日(水)	お申込期限: 2月27日(土)
2021年 3月 9日(火)	お申込期限: 3月 5日(金)
2021年 3月10日(水)	お申込期限: 3月 6日(土)
2021年 3月16日(火)	お申込期限: 3月12日(金)
2021年 3月17日(水)	お申込期限: 3月13日(土)
2021年 3月23日(火)	お申込期限: 3月19日(金)
2021年 3月24日(水)	お申込期限: 3月20日(土)
2021年 3月30日(火)	お申込期限: 3月26日(金)

