事業再構築の新規事業として注目度急上昇!

WEBセミナー

コロナ禍でも元気な焼肉業態開発成功セミナー

人口14万人の地方都市でも月商2,150万円達成

焼肉 みほり山本

山口県を中心に20店の飲食店を経営

株式会社 MIHORI
代表取締役社長
藤井 一正氏

高い集客力をもちながら省人化を実現できる高収益モデル

- ☑「特急レーン」導入で ※平日のシフト事例です。
  147席でもホールスタッフ3名で対応可能!
- ☑ たった14万人の地方都市でも集客に成功!
  その秘訣とは?
- ☑ 不振化した郊外飲食店からの転換!
  その投資額やポイントも大公開!

WEB開催 2021年 6月15日(火)・16日(水)・22日(火)・29日(火)

1回目/10:00~12:00(ログイン開始9:30~)
2回目/13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

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。

【webセミナー】コロナ禍でも元気な焼肉業態開発成功セミナー お問い合わせNo.S072497

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
申込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
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。)→ 072497

非接触型モデルで 売上2,150万円達成!

「焼肉みほり峠 徳山店」は、コロナ禍中の2021年1月18日に山口県週南市にてオープン。オープン直後より連日満席となり、2021年2月に売上2,150万円を達成。
なぜ、焼肉みほり峠は繁盛しているのか？

特急レーンで商品が運ばれる。

国産牛カルビ380円
という圧倒的お値打ち商品。

カウンター席を用意し、
ひとり焼肉も対応可能。

ゆったりしたテーブル席
特急レーンが商品を運ぶ。

座敷席も用意。
特急レーンが商品を運ぶ。

ソフトドリンクバーを設置し、
セルフ飲み放題を実施。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

「焼肉みほり峠」が
コロナ禍でも集客し、業績を上げているポイント

Point1
国産牛お値打ち

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、焼肉みほり峠では「国産牛カルビ 380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20%のビジネスモデルにしている。

Point2
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。
焼肉みほり峠は、タッチパネル、特急レーン、下膳専用ロボット、といった最新技術・機械の省人化を導入し、高生産性業態を実現している。

Point3
ランチ強化

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。
焼肉みほり峠は、「ランチ」をしっかり強化することで、売上アップのポイントを作った。

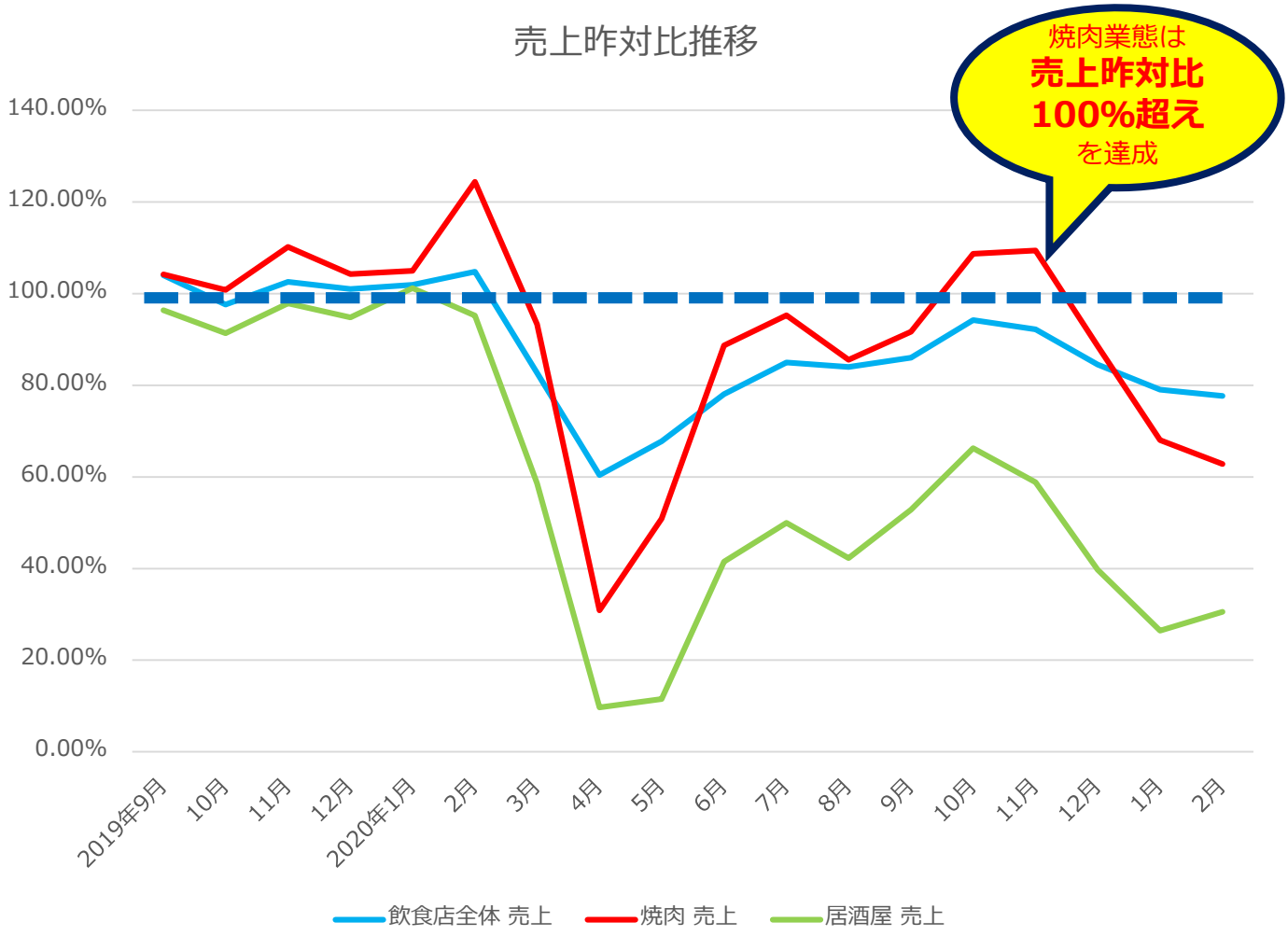
Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

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。

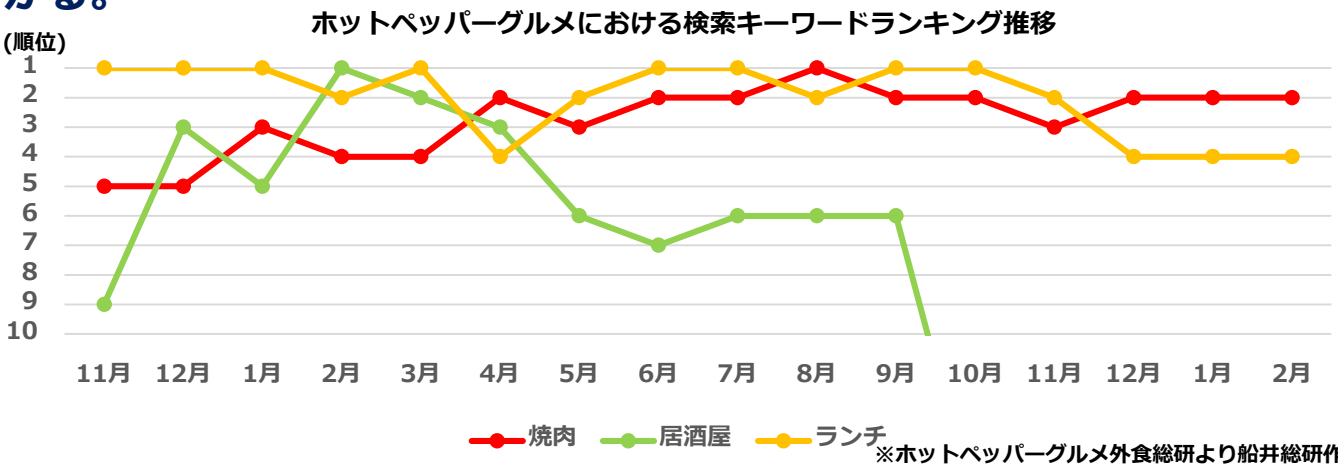


※一般社団法人 日本フードサービス協会より船井総研作成

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、「フラっと入る居酒屋」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。**焼肉みほり峠は**「国産牛カルビ380円」「焼肉ランチ780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。

コスパ抜群の国産牛カルビ380円

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

コロナに強い
焼肉ビジネスモデル①

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、「商品を特急レーンで提供」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。**

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

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

特急レーン焼肉業態
成功事例紹介

ステーキFCチェーンからの業態転換事例
行政人口17万人
109席
月商 1,560万円 達成！

ビュッフェからの業態転換事例
行政人口15万人
147席
月商 2,150万円 達成！

新店出店成功事例
行政人口47万人
160席
月商 2,700万円 達成！

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

コロナに強い
焼肉ビジネスモデル②

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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

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

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

セミナーご案内

開催決定！【webセミナー】コロナ禍でも元気な焼肉業態開発成功セミナー

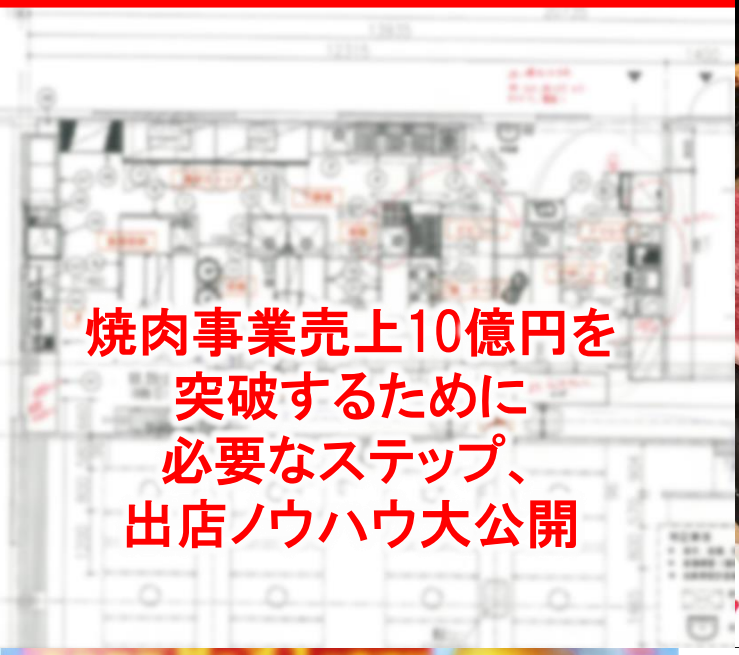
本日はお忙しいところ本レポートを手に取ってくださり誠にありがとうございます。**この度オンラインセミナーの形態で株式会社 MIHORIの藤井社長にご登壇いただき、非接触型焼肉モデルの開発成功事例について解説いただきます。**（ご自宅・オフィスに居ながらインターネットにつながる環境であればどこからでも視聴いただけます）**また今回のセミナーでは焼肉みほり峠の事例のみならず、「コロナ禍でも、地方の郊外でも駅前でも集客できる焼肉業態」について解説**いたします。全飲食業が苦しんでいる今回のコロナ禍ですが、**「コロナ禍に強いビジネスモデル」は存在します。**ぜひ飲食店経営者の皆様にはコロナ時代に対応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）国産牛カルビ380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

この未曽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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

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

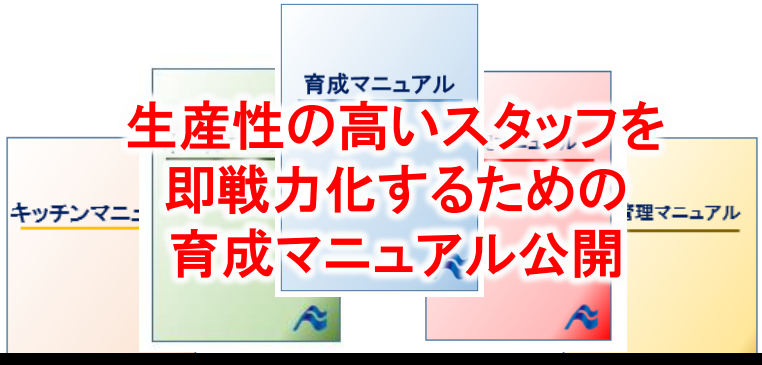
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20ｇカット　4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20ｇカット　4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	壺漬カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	盤面大きく　グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	盤面大きく　グラム数設定
7	牛	ミ					グ	1貫20ｇカット　4貫付
8	牛							1貫15ｇカット　3貫付
9	牛	ン						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	390	174			ングング	
14	ステーキ	栗豚ｽﾃｰｷ ｶﾞｰ					ース	
15	極上1貫	希少カイ					ミート	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	ﾎﾙﾓﾝ	てっちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	ﾎﾙﾓﾝ	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【			
販促			
減価償			
家賃			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			

投資計画、損益計画など事業構造を解説



生産性の高いスタッフを即戦力化するための育成マニュアル公開

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

【webセミナー】
コロナ禍でも元気な焼肉業態開発成功セミナー

講座内容 & スケジュール

WEB開催

2021年6月15日(火)・16日(水)・22日(火)・29日(火)

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

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〜)

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 **岡本 星矢** 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。
ゲスト講師 第2講座	**コロナ禍でも集客し続ける焼肉店を経営するためには** 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 株式会社 MIHORI 代表取締役社長 **藤井 一正 氏** 山口県で9業態20店舗を展開。不振化した郊外ロードサイドのステーキ業態のFCを「特急レーン焼肉業態」に転換し、109席で月商1,500万円を達成し売上V字回復となる。タッチパネルと特急レーンによりホールスタッフの人件費を大きく下げて高収益となる「特急レーン焼肉業態」は自社の事業の柱と位置づけ、同業態の出店を続ける方針。
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 **二杉 明宏** 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。

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/072497

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】コロナ禍でも元気な焼肉業態開発成功セミナー　お問合せNo. S072497

開催要項

日時・会場

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。

2021年 6月15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：6月11日(金)
2021年 6月16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：6月12日(土)
2021年 6月22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：6月18日(金)
2021年 6月29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：6月25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

受講料

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

●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、ご入金が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

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.072497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 Funai Soken **株式会社 船井総合研究所**

TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

●申込に関するお問合せ：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

<オンライン受講>

6月15日(火)
申込締切日 6月11日(金)

6月16日(水)
申込締切日 6月12日(土)

6月22日(火)
申込締切日 6月18日(金)

6月29日(火)
申込締切日 6月25日(金)