

2022年も
業績向上を目指す

焼肉企業のための 時流予測 セミナー

本セミナーで学べるポイント!

- ☐ 焼肉店が成長を続けるための「時流予測」!
- ☐ 繁華街駅前立地事例:
大衆焼肉業態で、24坪47席で月商2000万達成!
- ☐ 地方郊外立地事例:
大箱ビュッフェから特急レーン付き焼肉業態転換で月商2000万達成!
- ☐ 地方郊外大箱居酒屋業態転換事例:
翌月V字回復×過去最高月商更新!
- ☐ 地元で36年愛され続ける焼肉成長企業を解説!
- ☐ 経営危機を乗り越えて、逆境でも成長できる取り組み!



特別ゲスト

株式会社 一心亭
代表取締役社長

小野 敦司 氏



豪華2大
セミナー参加特典

① 貴社の課題をその場で解決!
無料経営相談(60分)

② 全国の焼肉店経営者が集う
勉強会に無料ご招待

セミナーの詳細内容を
チェック



スマホで簡単

セミナー参加!

2021年 11月25日(木)・12月1日(水)・2日(木)・8日(水)・9日(木)・15日(水)・16日(木)
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~)

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

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。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【2022年向け】焼肉業界時流予測セミナー

お問い合わせNo.S078025

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。→ 078025)



株式会社 一心亭
代表取締役社長 小野 敦司氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社 一心亭

所在地：青森県

事業概要：焼肉業態10店舗、
その他外食業態3店舗
及び食品・食肉加工業を運営

創業36年、地元で愛され続ける 焼肉企業が何度も危機を乗り越えて、 成長を成し遂げた道のり

「一心亭」は小野勝章元社長が1985年に創業し、次々に店舗を立ち上げ展開していきました。そんな当時、カリスマ的存在であった小野勝章元社長が急逝し、息子である私が社長に就任しました。就任直後、BSE問題や東日本大震災等の外部要因、店舗設備の老朽化等、内部要因が重なり、**最大22億円あった年商が11億円まで半減してしまいました**。売上に対しての借入が大きくなったことにより、私は就任してすぐ財務関係の業務に追われることになりました。



「人」に焦点を当てた経営を強化

苦しいスタートにはなりましたが、そんな中で「自分らしい経営」を考え、経営戦略を策定するに至りました。当時は目に見える建物や商品等のハード面に強みがあると感じていましたが、**長期的には資本力勝負になるため、大手には勝てないという結論が出ました。**大手との差別化を図るという点では、ハード面での長所を活かしながら「人」で**勝つという強者に勝つための弱者の戦略**を策定することとなりました。「人」で勝っていくために、社長自ら大切にしている考えや思いを綴った**経営所信を発表し、従業員全員との面談**を行いました。また、従業員が自社についてより意識を高め、利益を生んでいくために「おもてなし推進委員会」、「美味しさ向上委員会」、「コスト管理委員会」、「幸せ向上委員会」という**4つの委員会**を社内に設置し、任せることで従業員間で自ら考え、店舗運営に関して責任を持つ風土を作りました。



資本力勝負になると、大手には勝てない

高いQSCを実現するための店舗リニューアル

2011年と2018年に、**1店舗あたり5,000万円規模の大型投資**のリニューアルを実行しました。**いずれも顧客満足度を意識し、店舗力をあげるためです。** 2011年に行われた八戸店のリニューアルは、特に客席を工夫しました。地域にはない圧倒的な高級感のある個室風座席を用意し、**高い商品力に強い店舗力が付加され、顧客満足度を引き上げることができました。**また、外部のロゴ看板を更新し、店の新しさをアピールしています。**このリニューアルによって、売上が30%程度成長しました。**2018年に行われた十和田店のリニューアルは、地域の高齢化に着目し、高齢者にも楽しんでいただける環境を整備しました。取り組んだのは、まず**宴会場をイス化**し、長時間座っても疲れずに寛げる環境を作りました。同じ観点で、店舗の**バリアフリー化**も積極的に取り込んでおり、入店アクセスはもちろん、バリアフリースイレも新設しました。



プライベート感のある座席
地域にない圧倒的な高級感



高齢化を見据えて宴会場のイス化

採用改革と新評価制度の導入を実施

地域一番化に向けた取り組みとしては、「人」の強みを最大化するために採用改革と新評価制度の導入を行いました。

一心亭が店舗展開を多くしている青森県では、少子高齢化や人口減少が年々進んでおり、**採用改革**は未来に向けて必須のものであると考えていました。高齢化や人口減少に備え、Webを主体とした**中途採用**と、1校1校にパンフレットを配布し、訪問を行うことで**新卒採用**を実施、従業員の若返りを図る改革を行いました。

新評価制度としては、**業績や営業に連動した賞与や報酬を支給する、WIN-WINボーナスとフレンドシップキャンペーン**を行い、従業員一丸となって利益を上げる意識作りによって会社も従業員も嬉しい制度を導入しました。また、**明確なキャリアプラン**を築くことにより、納得性とやりがいを持って働くことができるようなクロス評価によって、社内における率直な意見や評価を受け入れ、改善することができるような環境作りを行いました。



コロナに負けない組織づくり

今までも、これからも、地域に愛される飲食店であり続ける



働きたい店舗アワードを受賞



マーケティング面の挑戦とマネジメント面の徹底によって、青森県を中心に地域に愛され続ける企業になっております。お客様に対してあらゆる施策でコストをかけて**顧客満足度を最大限まであげることで、コスパの最大化を目指してきました。**

従業員に対しては、業務効率化システムを導入し、作業負担を軽減させました。また、委員会などの制度を通じて、従業員に十分な権限を与えて、**働きながら成長できる土壌を整えました。**

コロナ禍の影響は、弊社もちろん甚大でした。しかし、これらの取り組みを行った結果、2021年は回復傾向にあり、出店をしたこともあって**目標予算対比95%超の売上を達成**できています。このように、お客様にも従業員にも支持され、地域に愛され続ける飲食店をたくさん作ることができました。

今後地域に愛される飲食企業を目指して、新業態の開発や、新規出店をする等して、企業全体の成長も図っていきます。

マーケティングとマネジメントの両輪が 上手く噛み合う地域一番店のご紹介



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

こんにちは。株式会社 船井総合研究所の
二杉 明宏と申します。株式会社 一心亭様の
成功事例レポートはいかがでしたでしょうか？

ここでは同社の**成功ポイント**について解説させていただきます。

マーケティングとマネジメントの両輪が上手く 噛み合う成長し続ける地域一番店の成功ポイント

Point1

マーケティング の挑戦

顧客満足度最大化のための大型投資を行うことによって、元々高かった商品力に強い店舗力が付加され、**高コスパの実現が売上アップ**につながっています。また、新業態開発や、新規出店などに挑戦することで、企業全体の拡大を牽引しています。**守り（既存店への投資）と攻め（新規出店・新業態開発）を同時に行うことで、企業の成長を成し遂げています。**

Point2

マネジメント の徹底

日次決算システムの導入によって運営力を高めつつ、店長が数字にしっかり意識するようになり、高いQSCを実現することができました。また、**デジタル化**を上手く活用し、報告書作成の時間が大幅に削減されました。新卒採用や評価制度の改善も行っており、人材の定着につながっています。さらに、社内に**4つの委員会**を設置し、社員に任せることで社員の考える力と責任感が高まりました。

Point3

地域 一番化

ファミリーがお手ごろな価格で、高品質な焼肉を楽しめるという業態をやりきることによって、地域に愛される地域一番企業となりました。このような**「地域に愛されるお値打ち焼肉店」**は全国で受け入れられるもので、成功事例が続出しております。

一心亭以外の全国の成功事例を次ページからご紹介！

一心亭だけじゃない！
全国の繁盛店事例紹介！

北海道 2021年7月実績

2,194万円達成！！

なぜ、これらの焼肉店はコロナ禍でも業績を上げられたのか？その秘訣をセミナーにてお話しいたします！

熊本 2021年7月実績

1,366万円達成！！

大阪 2021年9月実績

1,141万円達成！！

山口 2021年2月実績

2,150万円達成！！

大阪 2021年3月実績

641万円達成！！

わずか1年で4店舗出店！！

精肉店

大阪 2021年7月実績

547万円達成！！

大阪 2021年3月実績

643万円達成！！

まもなく
4号店OPEN！！

どうすれば、コロナ禍でも業績を上げられるのか？

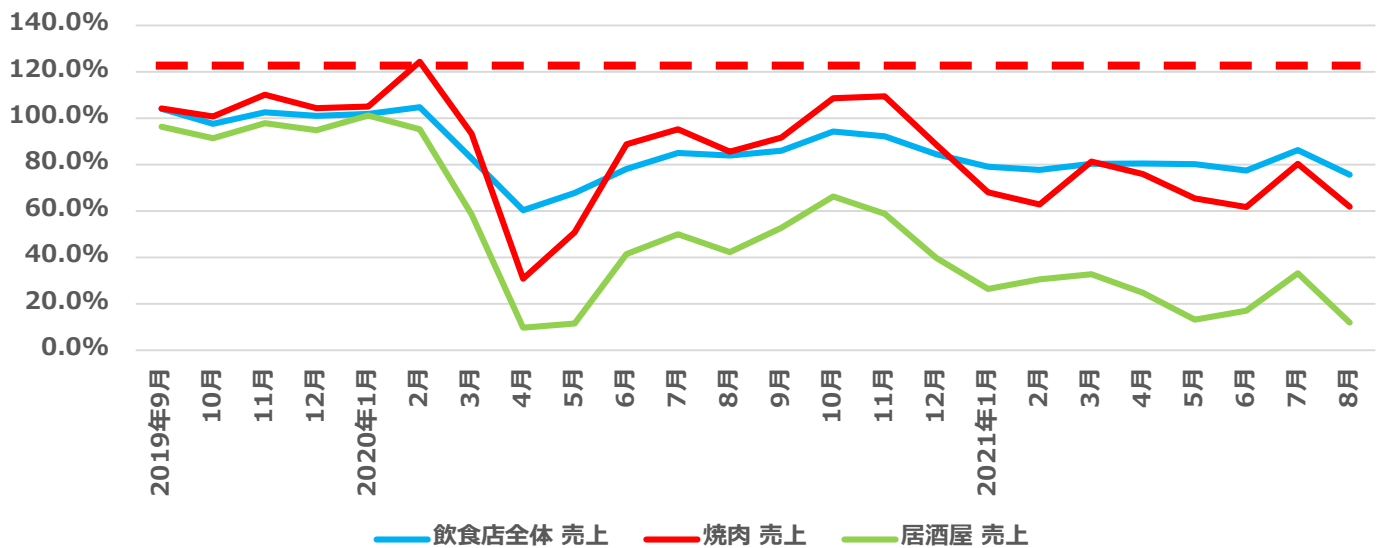
解決策①

既存店の売上最大化施策を図る（事例：一心亭様）

解決策②

コロナ禍でも集客できる新しい切り口の業態を開発し、出店をする（事例：左ページに記載した多数の事例）

売上昨対比推移



※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 ※2021年3月以降は2019年対比

上記の表は、一般社団法人日本フードサービス協会が発表している飲食店全体・焼肉・居酒屋の売上昨対比の数値です。上記によると、コロナ禍の傷は深く、なかなか**売上昨対比100%を超えていません**。「焼肉」は「居酒屋」よりは売上がとれているものの、まだまだコロナ前の数字には戻っておりません。つまり、**「ただ焼肉店を経営しているだけ」では売上が元に戻ることはありません**。今回ご紹介させていただいた一心亭様のように、「既存店の業績を上げるためにやれること」を徹底して取り組むか、**「コロナ禍でも集客できる新しい切り口の業態開発・出店」**をする必要があります。左ページで紹介した成功事例は、**「コロナ禍でも集客できる業態」を開発・出店し成功した事例の紹介**です。

本日はお忙しいところ、本レポートを手にと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式で株式会社一心亭の代表取締役社長 小野 敦司 氏にご登壇いただき、地域に36年愛され続ける焼肉企業の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**「一心亭」様の事例のみならず、「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」についても解説**いたします。これからの経営戦略」もご提言いたしますので、**ぜひアフターコロナで顕在化する外食業界の課題を明確にすることで、自社の成長戦略を描いていただきたいと思います。**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) 地域に長年愛され続ける秘密とは？
- 3) 焼肉企業がQSCを高めるための評価制度とは？
- 4) 飲食業の**デジタル化の進め方**について解説！
- 5) 社員の考える力と責任感の高め方とは？
- 6) 地域一番店の**成功事例公開！**
- 7) 大型設備投資の判断方法について解説
- 8) 高い集客力を実現するための**商品戦略**とは？
- 9) **「レモンサーバーつき大衆焼肉業態」**の最新情報について公開！
- 10) **「特急レーンつき焼肉業態」**の最新情報について公開！
- 11) 集客できるWEB販促、紙販促の最新手法、最新成功事例公開
- 12) 焼肉店における「持続的な集客力」とは？
- 13) コロナ禍でも焼肉店が取り組むべきことについて
- 14) これからの飲食店経営のあり方について提言！
- 15) **2022年も業績向上を目指す焼肉企業のための時流予測**

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、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

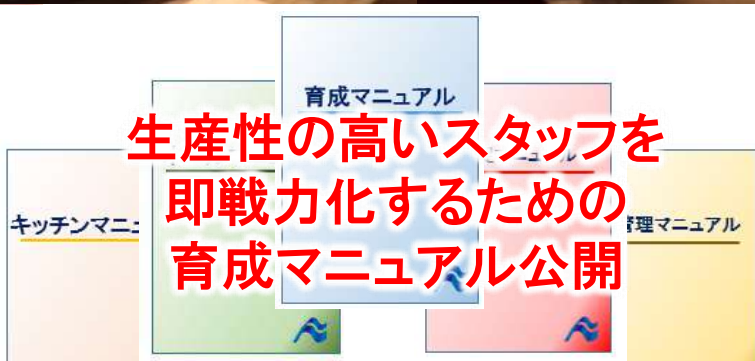
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特選ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特選カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	特選カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特選カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	器面大きく グラム数設定
6	牛	特選カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	器面大きく グラム数設定
7	牛						ロング	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	牛ロースおろし焼き	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	黒毛ステーキ	390					
15	極上1貫	希少カルビ	290				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	グラシタ	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	グラシタ	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	ステーキ	てっちりちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	ステーキ	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		
減価償却	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			



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。

【2022年向け】焼肉業界時流予測セミナー

お問合せNo. S078025

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 11月25日(木)	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: 11月21日(日)
	2021年 12月 1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: 11月27日(土)
	2021年 12月 2日(木)	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: 11月28日(日)
	2021年 12月 8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: 12月 4日(土)
	2021年 12月 9日(木)	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: 12月 5日(日)
	2021年 12月15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: 12月11日(土)
	2021年 12月16日(木)	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: 12月12日(日)

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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.078025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

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

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

2021年 11月25日(木)	お申込期限: 11月21日(日)
2021年 12月 1日(水)	お申込期限: 11月27日(土)
2021年 12月 2日(木)	お申込期限: 11月28日(日)
2021年 12月 8日(水)	お申込期限: 12月 4日(土)
2021年 12月 9日(木)	お申込期限: 12月 5日(日)
2021年 12月15日(水)	お申込期限: 12月11日(土)
2021年 12月16日(木)	お申込期限: 12月12日(日)

