

焼肉店経営者

焼肉事業を検討されている経営者

緊急提言!

【2022年版】

焼肉店経営戦略

このようなあなたにおすすめします!

- ✓ 2021年の焼肉業界の総括、2022年の焼肉業界の時流を知りたい経営者
- ✓ 焼肉店の業績アップの具体的な方法を模索されている経営者
- ✓ 「どのような焼肉業態」を経営すれば事業成功するか模索している経営者
- ✓ 地方やローカル商圈でも集客できる焼肉業態のヒントをお探しの経営者
- ✓ これから焼肉事業に参入したい経営者
- ✓ 会社の「次の成長のエンジン」となる焼肉業態を開発したい経営者

スピード出店可能! たった1年で4店舗出店! 高収益・早期回収が可能な大衆焼肉業態について

2020年11月
1号店OPEN

24坪

2021年2月
2号店OPEN

24坪

2021年5月
3号店OPEN

29坪

2021年11月
4号店OPEN

33坪

成功事例
特別公演

641万

達成!!

643万

達成!!

668万

達成!!

1,209万

達成!!

株式会社 TWレストランツ
専務取締役

善元 正樹 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!

2022年 3月 8日(火)・9日(水)・15日(火)・16日(水)・22日(火)・23日(水)・29日(火)・30日(水)

開催時間 全日程 13:00~15:30 (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年版】焼肉店経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S082428

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。) → 082428

【2022年版】焼肉店経営戦略セミナー

講座内容 & スケジュール

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

WEB
開催

2022年 3月8日(火)・9日(水)・15日(火)・16日(水)・22日(火)・23日(水)・29日(火)・30日(水)

開催時間 全日程 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	2022年 コロナ禍でも集客し続ける好調な焼肉業態とは 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 地方創生支援部 外食・中食グループ 焼肉チーム リーダー 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1年で4店舗出店した焼肉業態「まるよし精肉店」の秘訣とは 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 TWレストランツ 専務取締役 善元 正樹 氏 2006年創業。大阪・奈良を中心に、郊外ロードサイドの和食業態で出店を重ねる。事業の柱であった、「郊外ロードサイドの和食業態」の陳腐化により徐々に集客が苦戦していたところ、コロナ禍により業績が悪化。新たな事業の柱を作るべく「大衆焼肉業態」の開発を決断。1号店をオープンする前から業態の成功を確信し、2号店の物件もほぼ同時に契約する。結果、1号店は2020年の11月にオープンした後、24坪で月商641万円(税抜)を達成。そのわずか3か月後にオープンした2号店は24坪で月商643万円(税抜)を達成し、予想通り新しい事業の柱になると実感したため、3号店以降の出店も決意。2021年5月にオープンした3号店は29坪で月商668万円(税抜)、2021年11月にオープンした4号店は33坪で月商1,209万円(税抜)を達成。「大衆焼肉業態」で企業成長を図る。
第3講座	令和版最新WEB集客。圧倒的に集客できる具体的手法 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  株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食・中食グループ 焼肉チーム 伊藤 康貴 サービス業界の生産性向上をテーマにコンサルティング活動に従事。 特に飲食店や宿泊施設、レジャー施設の現場DXにおける配膳ロボットを活用した省人化、生産性向上において日々研究を進めており、アフターコロナに向けた人手不足時代に備えた提案を行っている。
第4講座	ニューノーマル時代に飲食店ビジネスを再構築するための「これからの経営戦略」 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  株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食・中食グループ マネージャー 石本 泰崇 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。現場と経営者の双方の意見を融合させての改善提案や業績向上プラン、即時経費削減プランを具現する。最近では特に人事評価制度導入により、人を育てて、業績アップを実現させるスキームの導入から運用までの依頼が多い。

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/082428>





株式会社 TWレストランツ
専務取締役 善元 正樹氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社 TWレストランツ

所在地：大阪府

事業概要：関西を中心に和食・焼肉を
展開

業態の陳腐化に悩んでいた地方の和食企業が 「大衆焼肉業態」への「事業転換」で 売上V字回復を目指す道のり

弊社は大阪、奈良、兵庫にて和食・焼肉を展開しています。
特に、活魚と日本料理の店「和楽心」は、お店で天然の泳ぎイカも販売するなど、こだわりの和食が評判です。創業から40年以上の歴史があり、お店のその地域での知名度は高く、法事や会社関係の地域の集まり、団体利用が非常に多い店舗です。



主力業態の郊外和食業態の「和楽心」

「郊外和食業態」の陳腐化。そしてコロナ禍により売上激減。

「和楽心」は地元で確固たる地位を築いていましたが、私自身は時代が進むにつれ、「**業態が時流にあっていない**」、「**陳腐化している**」と感じていました。特に**団体客の利用は徐々に減少する**と感じておりましたが、**オペレーションに慣れていた上に、売上構成比が大きく、利益貢献が大きかった**ので、これまで通り力を入れていました。しかし、**コロナ禍により外部環境はガラリと変わりました**。**宴会の比率が高い店舗は閉店**したり、**立地、業態的に今の時流に合っていないと感じられる店舗は閉鎖**しました。テイクアウトはこれまであまりやっていなかったのですが、積極的に始めました。しかし、会社全体で宴会の売上構成が高かったため、例年の12、1月の超繁忙期で上がる**売上をカバーできませんでした**。これまでの大人数、団体向け商品の提供が、メインの形から**パーソナル、一般消費者需要を取りにいきたい**と考えていました。しかしそれは、「和楽心」という「郊外和食業態」では**すぐに結果を出すことは難しい**とも感じていました。



売上構成比の高かった宴会・慶事・法事の需要が消滅

【コロナ禍でも需要がある「焼肉業態」を開発。

コロナ禍でも集客でき、企業成長できる業態として開発したのが、「大衆焼肉業態」である「まるよし精肉店」です。

今回のコロナでつくづく感じたのが、**宴会を売上のメインとした業態や、繁華街で会社帰りに飲みに行く人を呼ぶ「居酒屋業態」は消費者心理的に行きづらいので、集客が難しい**ということです。そこで「**小さな坪数」「地元客が日常で使える業態**」を探しました。住宅街、帰着駅で少人数、ファミリーでも利用できて、食事需要の高い業態は何かないか？を突き詰めた結果、**焼肉店にたどり着きました。焼肉は食事としても需要があり、またお酒の飲み需要もあります。**日常使いの需要も取り込める価格帯として、客単価は3000円に設定しました。店舗ビジネスにとって立地は大きな要素ですから、物件探しには苦労しましたが、大手企業をはじめ店舗の撤退も多かったことから、条件を満たす物件を確保できました。



コロナ禍でも集客できる！わずか1年で4店舗出店！



結果はすぐに出ました。

2020年11月にオープンした1号店は、54席で月商641万円(税別)を達成。

3か月後の2021年2月にオープンした2号店は、月商643万円(税別)を達成。

予想していたとはいえ、コロナ禍でもお客様に来ていただいたのは、本当にありがたいことです。社内も活気づき、すぐに3号店・4号店の物件を探し、立て続けに出店し、いずれも大繁盛店となりました。



全卓設置レモンサーバー設置・デジタルツール導入により、エンタメ性・非接触を実現

「まるよし精肉店」が**集客に成功している理由のひとつ**に、「**全てのテーブル・カウンターに設置したレモンサーバー**」で「**レモンサワー飲み放題60分500円**」を提供していることがあげられます。これは低価格で飲み放題を行い、集客を図るだけでなく、セルフで飲み放題をしていただくことで、**接客回数減に繋がり、「非接触」となります。また、お客様自らがサーバーからドリンクを注ぐという体験はエンタメ性があり、お客様がSNSにアップするなど、とても好評**です。また、お客様の注文方法は、「**モバイルオーダー**」システムを導入しました。これは、**お客様のスマートフォンでQRコードを読み込むと、お客様のスマートフォンがタッチパネルになり、簡単にご注文いただけるもの**です。これは1人1台タッチパネルを持っているようなもので、接客の省人化になっています。また、お客様も声を上げずに注文できるため、飛沫感染対策にもつながります。



全卓設置のレモンサーバーでセルフ飲み放題。エンタメ性と非接触を兼ね備えている。



お客様のスマートフォンがタッチパネルになる「モバイルオーダー」を導入。非接触接客かつ省人化を実現。

焼肉の出店を強化。目指すは**10店舗体制**



ウェブ予約はこちら



友だち登録で簡単！
テイクアウト注文

公式LINEのメニューからご注文いただけます！



まるよし精肉店は公式HPを整備し、ネット予約やLINE公式アカウントを使った顧客名簿化、テイクアウト注文受付などを行い、飲食店の“DX化”を進めている。

今後は**焼肉店の出店をさらに進め、10店舗を目指しています。**

現在当社の売上構成比は、まだまだ和食の「和楽心」が中心ですが、**焼肉店の売上を全社売上の50%にすることが、中期的に目指す形**です。当社はそれほど大きなエリアに展開していない分、地域に愛されるお店をひとつひとつ、創っていきたいと考えています。働く仲間が働いていて楽しい、お客様に喜んでもらえて嬉しいと感じてもらいながら、個人も、会社も成長を実現する、そのために今やるべきことをやる。それがコロナ禍を経て改めて感じた、目指す姿です。

コロナ禍で苦しむ飲食業界において

なぜ【大衆焼肉業態】は

集客が可能なのか？



株式会社 船井総合研究所
地方創生支援部
外食・中食グループ
焼肉チーム
リーダー
岡本 星矢

こんにちは。株式会社 船井総合研究所の
岡本 星矢と申します。TWレストランズ様の最
新開発事例レポートはいかがでしたでしょうか？
ここでは「大衆焼肉業態」の集客のポイントに
ついて解説させていただきます。

「大衆焼肉業態」の「まるよし精肉店」が コロナ禍でも集客し、業績を上げているポイント

Point1

圧倒的 お値打ち

焼肉店として魅力がなければ、そもそも集客できません。そこで、大衆焼肉業態では「国産牛カルビ 590円」「レモンサワー飲み放題60分500円」を筆頭に、圧倒的お値打ち価格で商品を提供することを推奨しています。これにより、焼肉屋でありながら客単価を3000円に抑えて圧倒的集客を実現し、トータル原価率38%、粗利率62%、償却前営業利益率20%を達成しています。

Point2

非接触 省人化

ここ数か月、有効求人倍率が減少していますが、日本の少子高齢化の構造的問題が解決されたワケではありません。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」は必要不可欠です。大衆焼肉業態は、全卓設置のレモンサワーサーバー、モバイルオーダー、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ます。

Point3

ランチ テイクアウト 強化

コロナ禍でも需要が堅調な利用動機のひとつに「ランチ」「テイクアウト」があげられます。大衆焼肉業態は、「ランチ」「テイクアウト」の需要が見込める商圈であれば、それぞれを強化して売上の最大化を図ります。

大衆焼肉業態の他の成功事例を次ページからご紹介！

コロナ禍の2021年7月でも
過去最高月商更新！！

たった
28坪で

売上

税別

2400万円達成！！

全国各地に数多く出店し、2022年以降も出店計画のある勢いがある業態



セミナーご案内

開催決定！【2022年版】焼肉店経営戦略セミナー

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態で株式会社 TWレストランズの専務取締役 善元正樹 氏にご登壇いただき、焼肉業態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「まるよし精肉店」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) **焼肉未経験でも成功する焼肉業態とは？**
- 3) **脱・人手不足！人時売上5000円を達成するために必要なこと**
- 4) **全卓に設置するレモンサワーサーバーの秘密大公開**
- 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590円でも償却前営業利益率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年商10億円を突破する経営戦略**
- 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) **2022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、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

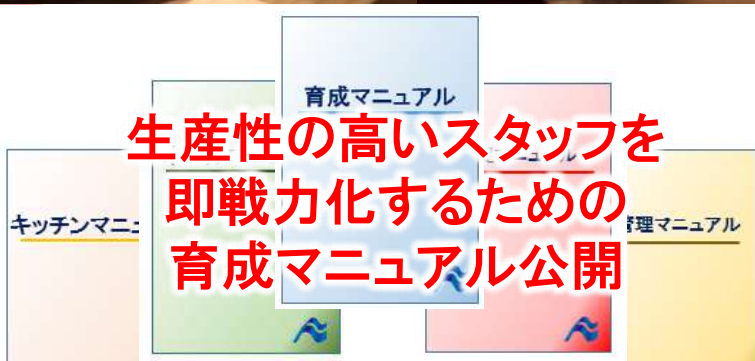
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特選ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特選カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	香濃カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特選カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	器面大きく グラム数設定
6	牛	特選カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	器面大きく グラム数設定
7	牛						ロング	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	171	44%		ショートプレート	
14	ステーキ	黒毛和牛ガ	390				ショートプレート	
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	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年版】焼肉店経営戦略セミナー

お問合せNo. S082428

開催要項

オンラインにてご参加

※内容は全て同じです。 ※ご都合のいい日時を選び、お申込みください。

2022年 3月 8日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月4日(金)

2022年 3月 9日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月5日(土)

2022年 3月15日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月11日(金)

2022年 3月16日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月12日(土)

2022年 3月22日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月17日(木)

2022年 3月23日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月19日(土)

2022年 3月29日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月25日(金)

2022年 3月30日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月26日(土)

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

●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日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上でご確認ください。
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.082428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

3月 8日(火) 申込締切日 3月 4日(金)

3月 9日(水) 申込締切日 3月 5日(土)

3月15日(火) 申込締切日 3月11日(金)

3月16日(水) 申込締切日 3月12日(土)

3月22日(火) 申込締切日 3月17日(木)

3月23日(水) 申込締切日 3月19日(土)

3月29日(火) 申込締切日 3月25日(金)

3月30日(水) 申込締切日 3月26日(土)

