

コロナは減ったが
夜の飲み会・宴会需要は
戻らないとお悩みの

郊外型居酒屋・焼き鳥店オーナー向け

定食特化! 焼肉食堂

業態転換セミナー

合5万人の 郊外 ラーメン店

居抜き物件で開業

「焼肉食堂やまと」

◀◀◀ 繁盛店無料レポート
特集「焼肉食堂やまと」は中面へ!

2022年5月

月商 1,000 万



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

焼肉食堂業態開発セミナー

お問い合わせNo. S088171

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。)→ 088171

売上低迷に悩む経営者様へ

緊急事態宣言や、まん延防止等重点措置も
無くなったが、
夜の飲み会・大型宴会需要は戻らない...
協力金も無くなり、ヒト手不足も更に深刻化。
さらには、仕入れ原価が軒並み値上げ...

定食特化型！ 焼肉食堂への 業態転換を検討しませんか！？

2021年8月オープン

オープン以来、**60席800万円台を安定的にキープ。**

2022年5月

月商1,000万円(税別)達成。

単店月商1000万円超えの繁盛店 ラーメン店居抜き活用
「焼肉食堂やまと」(岐阜県美濃加茂市)

焼肉食堂業態の魅力とは！？

焼肉食堂とは…！？

👉 「焼肉定食メインの食事業態」

☆焼肉食堂の魅力とは…！？

- ①肉業態はコロナ禍でも伸びているマーケット
- ②定食メニューに絞り込んでいるので簡単なオペレーション
- ③予算1000円の定食を、ゆったりした席幅と強力なダクトで匂いが付きにくい店内で提供するので、ファミリー・シニア・若者サラリーマンと幅広い客層を集客できる
- ④人口の少ない地方郊外でも月商1000万円が目指せる！
- ⑤パートアルバイトで運営できる
- ⑥ランチ売上比率が焼肉業態平均の2倍！シフトが組みやすい



特別
ゲスト



『焼肉食堂やって良かった！』

コロナは関係なく集客に成功しています

株式会社Power Up Point
代表取締役 加藤 祐樹 氏

■ 必死に頑張っても儲からず悔しかった・・・ 焼肉食堂をはじめて一気に変わりました！

私は飲食事業をはじめとするさまざまな事業を行う父を見ながら育ち、いつかは自分でも事業をやっていきたくと幼少の頃より考えていました。

大人になり父親の事業を手伝う中で、飲食のFCだけでなく、自分のオリジナルの業態を開発したいという思いが芽生えて一念発起したのが2019年頃のことです。

最初はどのような業態を開発すればよいかわからず、いろいろな繁盛店を視察しながら現場で汗を流す毎日でした。

そのような中、些細なことから外食の中でも

「焼肉業態」が好調であることに気づきました。

そこから「焼肉業態」に特化して、オリジナル業態の開発を考えるようになりました。

焼肉食堂ビジネス 成功ストーリー

■オリジナルの焼肉業態を開発しよう！と
意気込んだものの、何から手をつけていいのか・・・
いざオリジナルの焼肉業態を開発したいと思っても、初めは何から手をつけていいのかわかりませんでした。

とにかく「全国の焼肉の繁盛店」を視察し、
あらゆるインプットを行いました。その中で、

「定食専門に特化した
“焼肉食堂業態”」に着目しました。

焼肉業態は自社にとって全く初めての業態だった
ため、知り合いの焼肉店経営者に質問をするなど、
徐々に焼肉業態の知見を高めていきました。

目立つ外観、お値打ちな商品構成などにする
ことで、大きく販促を打たなくてもじわじわと集客が
出るようになりました。 1号店の成功から、よりブラッシュ
アップした2号店の業態開発イメージを固めていきました。



岐阜県多治見市にオープンしたオリジナルの焼肉業態「ジャスト肉（ミート）」

焼肉食堂ビジネス 成功ストーリー

■焼肉食堂業態を開発して気づいた集客力の強さ！
どんどん集客し、2022年3月のコロナ禍でも
60席で売上900万円達成！さらに、2022年5月は
売上1,000万円達成！

2号店のイメージを膨らませていたところ、世界で、そして日本で
新型コロナウイルスの影響が深刻になりました。そのような中、
焼肉食堂業態の2号店の「焼肉食堂やまと」の開発に至りました。
1号店のジャスト肉(ミート)の27席に対して、倍以上の60席にし
ました。

また商品構成をもう一度いちから見直し、さらにブラッシュアップ
を図りました。コロナ禍の最中である2021年8月に、

2号店の焼肉食堂やまとはオープンしました。結果、
連日満席の大反響でした。岐阜県的美濃加茂市という

行政人口が5万人という小商圈にもかかわらず、**48坪**

60席で月商1,000万円を達成しました。

さらに、原価率・人件費率もうまくコントロールでき、**FL比率**
61%を達成しました。また、オペレーションを簡素化することに

成功し、**パート・アルバイト主体で運営するこ**

とが可能になり、**社員の労働時間も大きく削減でき、**

生産性を高めることができました。まずは直近の目標で

ある売上10億円にむけて、仲間と一丸となって進み続けます。

未来の「焼肉食堂やまと」の飛躍を想像すると今から楽しみです。

焼肉食堂ビジネス 業績アップ手法

3分間紙上コンサルティング

ランチ売上が通常の2倍！

焼肉食堂ビジネスの 成功のポイントを解説



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

『食事動機』の徹底的な訴求が持続的に成長させる

ここまで株式会社Power Up Point 代表取締役 加藤 祐樹 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。私、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 リーダーの岡本星矢と申します。

現在、全国で焼肉食堂をはじめ焼肉食べ放題業態や高級焼肉業態、大衆焼肉業態など、さまざまな焼肉業態の業績アップのお手伝いをさせていただいております。

焼肉食堂業態のポイントとは！？

株式会社Power Up Pointは、FCが中心だった時代も順調に売上を伸ばされていきました。しかし、そこから「焼肉食堂業態」をオリジナルの自社業態として開発されました。

「焼肉業態」はさまざまな業態がありますが、なぜ「焼肉食堂業態」を開発されたのでしょうか。「焼肉食堂業態」の業態としてのポイントについて、次頁から解説します。

詳しい

焼肉食堂ビジネスのポイントについて解説

焼肉食堂ビジネス 業績アップ手法

「定食」に特化！ランチ売上をの焼肉業態の2倍を達成！

焼肉食堂業態の最大のポイントは、商品構成を「定食」に特化させ、利用動機を「食事」に特化させた点です。

その結果、焼肉業態ではランチ売上構成比が通常10～20%ほどであるのに対し、2倍以上のランチ売上構成比50%超を達成しています。そのため、「飲み需要」が避けられるコロナ禍においても集客に成功しています。

焼肉食堂業態のポイント

- ・「定食」に特化した商品構成。「食事動機」を最大限獲得する。
- ・ランチ需要が獲得でき、売上構成比が50%超（通常業態の2倍）
- ・オペレーションが簡素化され、パートアルバイト主体で運営可能！



焼肉食堂ビジネス 業績アップ手法

大型投資を行っても儲かる事業シミュレーション

焼肉食堂業態は、「新店出店」ですので大型投資を伴います。
更地から躯体を建てる場合はもちろんですが、躯体が残っている場合でも、中身はスケルトンにしてレイアウトや内装などを「焼肉食堂業態として最適化」する必要があります。
約50坪の物件への投資で約5,500万円はかかります。

大型な投資を行なっても儲かる業態とすることで、
株式会社Power Up Pointは業績を伸ばされています。

標準損益シミュレーション		項目	
項目	区分	金額（円）	構成比
売上		9,061,632	100.0%
売上原価【F】	変動費	3,805,885	42.0%
売上総利益		5,255,747	58.0%
社員給与	固定費	400,000	4.4%
PA給与	固定費	1,782,012	19.7%
法定福利費	固定費	80,784	0.9%
人件費【L】	固定費	2,262,796	25.0%
販促費	固定費	20,000	0.2%
支払利息	固定費	595,238	6.6%
家賃【R】	固定費	500,000	5.5%
水道光熱費	変動費	350,000	3.9%
雑費	変動費	60,000	0.7%
その他	変動費	150,000	1.7%
販売管理費合計		3,938,034	43.5%
営業利益		1,317,712	14.5%
償却前利益		1,912,950	21.1%
F L R		4,705,885	51.9%
労働分配率		43.1%	

※焼肉食堂業態の標準損益シミュレーション

年間売上1億円以上を目指す場合、繁忙月（3月・8月・12月など）には月商900～1,000万円を目指さなければなりません。
高い！と感じるかもしれませんが、**商圈・立地を間違えなければ十分に狙える売上です。**

焼肉食堂ビジネス 業績アップ手法

焼肉食堂業態で業績を上げるには商品構成・外観・販促が重要！

押さえるべきポイント



商品構成



外観



レイアウト



販促

焼肉食堂業態は、まだまだ全国的にも珍しい業態ですので、交通量や人口が一定数いる商圈・車が入りやすく駐車場がある立地・物件に出店し、一目で「何屋か」、「いくらで、何が食べられるのか」がわかる外観にすることで一定数の集客が見込めます。そして、お客様に喜ばれる価格帯・品揃え、そして利益がきちんと出る原価設定にした商品構成を組むことで、お客様満足度が上がりリピートにつながります。販促は無料・低価格のWebを中心に、定期的に紙販促も行います。

焼肉食堂ビジネス 業績アップ手法

**5万人の小商圏でも売上1億円を達成しうる、焼肉食堂業態の
研修先・マニュアル・ツール・仕入れ先完備！**

株式会社Power Up Pointは、焼肉業態未経験ながらも焼肉食堂業態で成功を収めています。社長は現場知識もありましたが、幹部・店長に権限移譲をしっかりと行い、日々現場でカイゼンを行うようにしました。その結果、社長一人で新業態に取り組むのではなく、**現場のスタッフが自分たちで考えて動ける自律的な組織をつくることができました。**



まず取り組んだのは、**何をすべきで、何をすべきでない
のかなどの日々のオペレーションマニュアルを構築し、
全スタッフに共有すること**です。オペレーションマニュアル
がきちんと整備されることで、業界未経験で専門知識のない新人で
も安定した営業を行えるようになり、売上が安定するようになりま
した。

忙しい方向け

本レポートのまとめ

焼肉食堂ビジネスのメリット3選！

メリット① コロナ禍でも**安定的に集客**できる！

- ・「**定食**」に特化した商品構成。「**食事動機**」を最大限獲得する。
- ・ランチ需要が獲得でき、**ランチ売上構成比50%超**（通常の2倍）
- ・まだまだ地方には無い業態であり、**ブルーオーシャン**である。

メリット② **未経験でも事業化・運営**できる！

- ・商品構成を絞り込むことで、**オペレーションを簡素化**！
- ・研修・仕入れ・マニュアルを整えることで**未経験者でも即戦力**に。
- ・オペレーションが効率的なため、**パート・アルバイト主体で運営可能**！

メリット③ **小商圏でも成立可能**なため、**事業拡大可能**！

- ・**人口5万人の小商圏**の郊外ロードサイドでも**成立**！
- ・まだまだ注目している企業が少ないため、**競合も少ない**。
- ・**再現性が高い業態**のため、出店戦略により**事業拡大が可能**！

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



「焼肉食堂ビジネス」を最短期間で成功する方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

**【特別案内】コロナ禍でも安定的に集客できる！
焼肉食堂業態開発セミナー 開催！**

飲食業界は他業界と比較をしても成熟産業であり、人口減少などの外部要因もあり、今後業界の大幅な成長はなかなか見込めない業界であることは事実です。しかし、**外食産業は20兆円近くもある大きな市場**です。また、旧態依然とした企業・業態もまだまだ残っており、その分、**最新の業態、デジタル化など最新技術を駆使して生産性を高める余地は十分に残っております。**

さらに、セミナー参加者限定
**焼肉業界専門のコンサルタントと
無料経営相談ができます！**



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



Funai Soken

セミナーご案内

焼肉食堂業態開発セミナー

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Power Up Pointの代表取締役加藤 祐樹氏にご登壇いただき、焼肉食堂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「焼肉食堂やまと」の事例について、余すことなく解説**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、新たな利益構造づく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) **もうお酒に頼らない！お値打ちな焼肉定食でランチ売上構成比50%超を達成**
- 2) **大口の宴会から個人客へ！「おひとり様」「2名客」などの少人数をメインターゲットにすることで、新たな需要を創出**
- 3) **長時間の仕込み、大量の品揃え、職人にしかつくれないメニューとはもうおさらば！絞った商品構成で、パート・アルバイトでも調理可能なメニューとは**
- 4) **アルコールの不人気から牛肉の人気に乗り換え！若者からお年寄りまでが大好きな「焼肉」業態にすることで、幅広く集客可能。**
- 5) **近所にはまだない「定食専門の焼肉業態」！どこにでもある「居酒屋」から真新しい「焼肉定食専門店業態」にすることで、地域の話題性はもちろん、お客様にとっても喜ばれる店舗へ！**
- 6) **研修先・仕入先・マニュアル完備！焼肉未経験企業でも3週間の研修でスグに店舗運営可能！**
- 7) **「マイ焼き台」で、おひとり様需要を獲得！**
- 8) **省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？**
- 9) **焼肉定食980円でも営業利益率20%のワケ**
- 10) **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**
- 11) **「何屋」で「いくらで食べられるか」売れる店頭づくりとは**
- 12) **建坪は？理想のレイアウトは？店舗マル秘情報公開！**
- 13) **地方でもできる！Googleなど効果的なWeb販促について**
- 14) **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。

焼肉食堂ビジネスモデル 成功レポートをお読みの皆様へ

加藤社長

「会社全体の年商10億円の達成のためには、FCだけでなくどうしてもオリジナルの業態の開発が必要不可欠でした。また時流に乗っていて、息が長い業態であることも条件でした。辿りついた**「焼肉食堂業態」**という**ビジネスモデル**はまだまだ競合も少なく、いざ取り組んでみると思ったよりも集客できて、すぐに手ごたえを感じました。

必要なことは、「する」か「しない」を決める決断力だけだと思います。初めの決断として、**まずはこのセミナーに参加してみてもいいかな**でしょうか。皆様の成功を心よりお祈り申し上げます。」

株式会社Power Up Point

代表取締役

加藤 祐樹 氏



Webセミナー 焼肉食堂業態開発セミナー

講座内容 & スケジュール

Web開催 2022年 8月 16日(火)・17日(水)・23日(火)・30日(火) 開催時間 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]
※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

講座

セミナー内容

第1講座

【事例紹介】小商圏・郊外ロードサイドでも集客できる【焼肉食堂業態】とは

講座内容 コロナ禍でも売上を落とさず、小商圏でも、ロードサイドでも集客できる業態、【焼肉食堂業態】。焼肉業界の時流、全国の繁盛事例を交えながら、【焼肉食堂業態】のポイントを解説します。

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



船井総合研究所でもっとも多くの焼肉企業のご支援先を担当している、焼肉専門のコンサルタント。支援先は個人事業主から複数店舗展開している企業まで幅広い。売上利益が上がるメニュー構成提案や、客数を増やす最新の販促方法の提案といった既存活性化だけでなく、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がある。大衆価格の焼肉業態から高級業態、ファミリー向け業態、食べ放題業態などあらゆる焼肉業態に精通している。

ゲスト講師

第2講座

【ゲスト講座】人口5万人でも月商900万円を達成した焼肉食堂業態を実際に経営してみて

講座内容 人口5万人の地方都市・郊外ロードサイドでも【焼肉食堂業態】開発に踏み切ったワケとは。なぜ、焼肉業態未経験だったにもかかわらず、【焼肉食堂業態】開発に踏み切り、そして成功したのか。職人いらずの商品構成・オペレーションのポイントや投資額、収支などあますことなく公開します。

株式会社Power Up Point 代表取締役

加藤 祐樹氏



岐阜県にてFC4店舗、オリジナル焼肉食堂2店舗を展開している。FCで飲食店のオペレーションを学びながら経営を実践するかたわら、飲食経営者が集う勉強会にも積極的に参加し情報を収集している。全国の繁盛店にもフットワーク軽く視察に行き、自店のメニューなどに貪欲に取り入れている。

第3講座

焼肉未経験・地方郊外でもできる!焼肉食堂業態が成功できるポイント

講座内容 【焼肉食堂業態】の最適な商圏・立地とは? 損益シミュレーション、投資額、原価率の考え方、利益が出る商品構成、人材育成計画とは。集客を最大化し、リピートさせ続ける仕組み作りとは。

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



第4講座

実際に【焼肉食堂業態】を開発・経営するために今すべきこと

講座内容 セミナーの講座内容を「聞いて終わり」にしないために、実際に【焼肉食堂業態】を開発・経営していくために「今、何をすべきか」を具体的にお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター

横山 玟洙



船井総合研究所入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行う。

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

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/088171>



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。

焼肉食堂業態開発セミナー

お問合せNo. S088171

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 8月 16日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月12日(金)

2022年 8月 17日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月13日(土)

2022年 8月 23日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月19日(金)

2022年 8月 30日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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。尚、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いたします。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.088171を入力、検索ください。

お問合せ



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

8月16日(火)

申込締切日 8月12日(金)

8月17日(水)

申込締切日 8月13日(土)

8月23日(火)

申込締切日 8月19日(金)

8月30日(火)

申込締切日 8月26日(金)

