

※当セミナーは、よくある「一般的な集客方法」や「机上の空論」をお伝えするだけのセミナーではありません。
2023年以降も焼肉店が勝ち続けるために必要なことを全てお伝えします。

- 1 コロナ禍でも集客できる!** 焼肉のプロが教える、「集客できる焼肉店」のメニュー（商品構成）のつくり方
- 2 原価高騰対策!** 客数を減らさずに客単価をアップし、原価率を低減する方法とは?
- 3 高収益な新業態開発** 非接触・省人化・高収益・職人レス…「次世代」を生き抜くためのポイントを抑えた新業態とは?

▶ 焼肉・飲食事業はじめての企業でも成功できる! 船井総合研究所の業績向上プラン大公開! ◀

①市場調査・競合調査	②損益シミュレーション作成 外観、レイアウト提案	③商品構成・販促提案	④売上を上げ続けるための 新商品提案・販促提案
事業が成長するかどうか、商圏分析および近隣の競合を調査します。競合の商品構成（メニュー）を分析し、また、自社の強みを整理することで競合に負けない、魅力ある商品構成を構築し、集客・利益を最大化します。	PL構造の見直しを図り、売上/収益最大化を図るためのベストなプランを提案します。新店出店・業態転換する場合は外観・レイアウトも提案します。	集客し利益を最大化できる商品構成提案を実施します。具体的な商品提案や原価計算、理論上の原価率算出などを行います。また、集客を最大化するため、新規客向け/既存客向けに紙/Webを活用した細心の販促手法をご提案します。	お客様に飽きられない新商品の提案や、お客様を「ロイヤルカスタマー」にし、再来店を促進する最新販促をご提案します。

同封しているセミナー申込み用紙からお申込み方法をご確認ください

講座	セミナー内容
第1講座	2019年対比135%! コロナ禍前の売上を超えた焼肉店がやっていること まだまだコロナ禍の影響が大きい飲食業界ですが、コロナ禍前である2019年の売上を大きく超えた焼肉店もあります。また、中にはコロナ禍でも出店をされた企業もあります。本講座では、「コロナ禍でも業績を伸ばした焼肉店が取り組んだこと」を事例をベースにご紹介し、2022年も業績を伸ばす方向性をご提案します。 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。 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
第2講座	コロナ禍でも売上を伸ばしている「王様の焼肉」がやっていること 既存店舗の売上を伸ばしつつ、コロナ禍でも【攻めの投資】を実施。2020年以降に新業態を開発し、2店舗出店を実施。お客様に喜ばれる商品構成の構築および、Web販促・紙販促を徹底的に活用し新規客・リピート客の最大化を実現。地方でも勝ち残れる、「焼肉店経営者」が「今、いちばん聞きたい集客の方法」についてあますことなく公開します。 山形県にて、「王様の焼肉」ブランドの焼肉店を4店舗、「大衆焼肉酒場 けむすけ」ブランドの焼肉店を2店舗経営。「王様の焼肉」ブランドの店舗は、2019年の売上に対して135.4%の伸び率を達成。コロナ禍でも新しい業態を立ち上げ、2店舗出店するなど守りかためながら攻めのマーケティングを実施。 王様の焼肉株式会社 代表取締役 齋藤 弘氏
第3講座	人口6.2万人の小商圏でも集客に成功! 地方でこそ成功する業態・集客のポイントとは? 人口6万人という小商圏の地方郊外ロードサイドでも集客に成功している「王様の焼肉グループ」なぜ、一見悪条件に見える商圏・立地でも集客に成功するのか? 郊外ロードサイド、地方駅前でも成功する秘訣を、事例をもとに徹底解説します。 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。 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
まとめ講座	焼肉業態で業績を上げるために今、すべきこと セミナーを聞いて、「良い話を聞けてよかった」で終わらせないために、自店舗の焼肉店に集客を行い、売上を上げるためにすべきことをお伝えします。 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

セミナーお申込み方法 — 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/091496>



焼肉店
経営者向け

2023年に向けた時流は? 焼肉店 経営戦略セミナー

戻らない
集客…

上がり続ける
原価…

拍車をかける
人手不足…

2023年を迎える上で焼肉店経営者が 知っておくべき施策について徹底解説

このような方にオススメです

- ✓ 焼肉業界の時流を把握し、業績を上げ続けたい経営者
- ✓ 既存の焼肉店の売上をとにかく上げたい経営者
- ✓ コロナ禍でも集客できる焼肉業態の最新事例・詳細を知りたい経営者
- ✓ 小商圏の地方の焼肉店でも成功する方法を模索されている経営者
- ✓ 原価高・人手不足の乗り越え方を知りたい経営者

2022年 **11月1日** 東京会場

11月1日 火

13:00~15:00 [受付 12:30~]

株式会社船井総合研究所
東京本社

詳細を知りたい方は中面をご確認ください! >>

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。

新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催  明日のグレートカンパニーを創る **焼肉店経営戦略セミナー2022・冬季** お問い合わせNo. S091496
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
〒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。) → **091496**

コロナ禍で奮闘中の経営者の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

緊急事態を乗り切る
ことで精一杯で
今後の戦略は
全く見えていない

何とかコロナ禍を
乗り切れそうだが
本業だけでは
この先が不安

今後の緊急事態に
備えて収益の柱を
複数つくって
リスクを分散したい

この先も
成長が見込める
マーケットに参入
したい

焼肉業態の事業は
良いと聞けが
自社には
知識も経験もない

新規事業を
検討しているが
投資額の目安が
わからない



緊急事態を乗り切った後の、強い会社が踏み出すべき次の一步、それは、成功している企業・事例から情報収集をして実行することです。中小企業が2023年以降も勝ち抜くために取り入れるべき船井総合研究所からの

3つの提言

提言

1

お客様が来なければすべては始まらない

集客対策

コロナ禍の影響が残る中、
集客し続けた焼肉店が実施した
集客手法・事例大公開！



2022年7月・8月は「第7波」の影響が集客に大きく影響を及ぼしました。しかし、それでも集客し続け、過去最高月商を達成した焼肉店が実施したこととは？

市場ニーズに乗り遅れた企業に未来はない

提言

2

上がり続ける原価の中でも利益を獲得する方法

原価高騰対策

原価を下げるために
取り入れるべき商品提案・商品構成の
具体的事例紹介



牛肉はもちろん、あらゆる食材が上がり続ける原価高騰。食材だけでなく、電気代など諸経費が上がり続ける中、いかに「原価をおさえて粗利を確保」するかが大切です。値上げのポイントや具体的な原価対策について事例を紹介します。

原価対策を行い高収益な業態へ！

提言

3

「今、集客できる業態」に業態を開発することで
課題を一気に解決！

新業態開発

コロナ禍でも集客・高収益な
「新業態」とは？



現状を打破する手法の一つに「そもそも集客でき、高収益な業態」に業態転換、もしくは出店するという考え方があります。今、どのような業態がベストなのか、事例をもとに解説します。

原価対策を行い高収益な業態へ！

緊急事態の今こそ、身動きの取れない競合他社を置き去りにして一人勝ちせよ！

詳細はセミナーで

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。

焼肉店経営戦略セミナー2022・冬季

お問合せNo. S091496

開催要項

東京会場にてご参加

2022年11月1日(火)

開始

終了

13:00 ▶ 15:00

(受付 12:30より)

お申込み期限:10月28日(金)

日時・会場

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 (JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

一般価格 税込 16,500円 (税抜 15,000円) / 一名様

会員価格 税込 13,200円 (税抜 12,000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みに適用となります。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。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.091496を入力、検索ください。

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。

お問合わせ

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) ●申込に関する問い合わせ: 星野 ●内容に関する問い合わせ: 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

東京会場

2022年11月1日(火)

お申込み期限:10月28日(金)

