## 利益が出にくいと言われるラーメン業界を変えたい

近年の円安やウクライナの問題から小麦の値段が上昇し、その影響で食材費が高騰。さらに電気料金の値上げや採用難による人件費増など利益が残らないとお困りのラーメン店経営者も少なくないと思います。しかし、近年安価で便利なツールが数多く登場しそれらを活用することで誰でも簡単に利益体質なラーメン店に転換できることがわかってきました。本日は私が支援を行う中で成果がでた具体的な実践ノウハウをあますことなく解説させていただきます。ぜひ経営の一助となれば幸いです。

株式会社船井総合研究所　地方創生支援部　外食グループ　マネージャー　石本 泰崇

# 営業利益率20%以上を実現させるラーメン店の業績UP

## 具体的な取り組みを徹底解説！

## 2023年最新成功事例!!

### 講座内容&スケジュール　業績アップ成功事例が一気に聞ける！

| 講座 | セミナー内容 |
|---|---|
| 第1講座 | **【2023年最新事例】ラーメン店が業績アップを実現するために取り組んだこと**<br>「人口減少」による「人手不足」、物価高騰、コロナショックなどにより引き起こされた「不景気」がこれからラーメン企業が立ち向かわなくてはいけない「時流」です。<br>そのような中で競合企業との差別化を行い、最新の手法で集客を行い、さらにデジタルツールを上手く組みあわせて生産性を向上し業績アップしたラーメン店の事例を解説します。<br>また、ラーメン店が業績アップを進めるにあたり考えるべきポイントや進め方などわかりやすく解説します。<br> <br>株式会社船井総合研究所　地方創生支援部　外食グループ　シニアアソシエイト　伊藤 康貴 |
| 第2講座 | **【ゲスト講師】国内トップシェアを誇る配膳ロボットメーカーが語る!ラーメン店が配膳ロボットで業績アップできた秘訣**<br>倉重氏は飲食業界に特化したコンサルティング企業からキャリアをスタートし、飲食デベロッパー、飲食事業会社、ファンドなどを経験し、経営戦略～現場オペレーションまで一気通貫でキャリアを積み、配膳ロボットで日本でトップシェアを誇るソフトバンクロボティクス株式会社に入社。<br>数多くの飲食店に配膳ロボットを導入し、成果を出してきた倉重氏に配膳ロボットで成果を出すためのロボットの選び方や運用の手法について事例をもとに徹底解説します。<br> <br>ソフトバンクロボティクス株式会社<br>事業推進統括　プロジェクト推進本部　事業推進部　パートナー推進課　担当課長　倉重 晋一朗氏 |
| 第3講座 | **【徹底解説】ラーメン店が今すぐ始められる業績アップ手法の事例紹介と進め方**<br>皆様のお店では、売上だけではなく原価、人件費が今、どのくらいなのか把握されていますでしょうか。まずは現状の数値を把握しそれに対して対策を打つことで、生産性向上を図ることができます。<br>いわゆる日次決算の導入ですが、実は無料のGoogleのツールを入れることで簡単に管理することができます。<br>また、Googleで管理することで自動でビジュアル化でき、すぐに異常値を見つけることができます。<br>今回はGoogle活用のポイントや見るべき数値、改善の手法について事例をもとに徹底解説します。<br> <br>株式会社船井総合研究所　地方創生支援部　外食グループ　アソシエイト　森田 優花 |
| 第4講座 | **【まとめ講座】先行き不透明な2023年でラーメン店が持続成長を遂げながら業績アップを行うためには?**<br>コロナが明けて経済回復が期待される一方、長時間労働、人手不足に原価高騰などラーメン業界では様々な課題に悩まされています。今、ラーメン店経営を取り巻く外部環境をわかりやすく整理し、中小企業経営者として、どのように外食ビジネスで持続的に成長できるか?について船井総合研究所で外食部門のコンサルティングを統括する石本が明朗に解説します。<br>株式会社船井総合研究所　地方創生支援部　外食グループ　マネージャー　石本 泰崇 |

### 開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

**Web開催**

2023年 9月19日(火)・20日(水)・26日(火)・27日(水)

お申込期限：9月14日(木)　お申込期限：9月16日(土)　お申込期限：9月22日(金)　お申込期限：9月23日(土)

13:00～15:30（ログイン開始 12:30より）

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

**受講料**

一般価格 税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様　会員価格 税抜 16,000円（税込17,600円）／一名様

●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。

### セミナーのお申込みはこちら！

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102604

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードから
お申込みください。

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。
船井総研セミナー事務局〈 seminar271@funaisoken.co.jp 〉 TEL:0120-964-000（平日9:30~17:30）
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

### 明日からすぐ使える事例満載！

**人手不足解消で営業時間短縮の廃止 売上110%UP**

**ワンオペでも顧客満足度を下げずに営業する方法**

**数値管理のシステム化で高速PDCAを行い 7大無駄削減**

**参加特典 無料**

**貴社の経営戦略を考えるための個別経営相談（60分）付帯！**

貴社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると一番成果がでるか？を弊社コンサルタントからご提案させていただきます。

**開催日程 Web開催**

2023年 9月19日(火)・20日(水)・26日(火)・27日(水)

開催時間 13:00～15:30（ログイン開始12:30より）

主催 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　〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル
ラーメン店向け業績アップセミナー2023　お問い合わせNo.S102604
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。

当社ホームページ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。）→ 102604

# ラーメン店の“今の悩み”を全て解決する！

デジタルマーケティング・理論原価表・デジタル化・バイト早期戦力化…脱「イマイチよく分からない」！

## ラーメン店が抱える現状

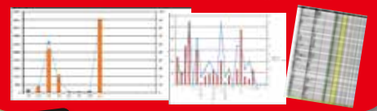
- 参入障壁が低いため、競合が多数出現し、**売上・客数が減少している**
- 昨今の世界情勢、物価高騰により**食材原価が高騰している**
- 「1000円の壁」という消費者心理も背景に、**値上げができず利益が残らない**
- 昔ながらの職人気質なイメージがあり、**若者の採用が難しい**
- 適正シフトを集めることができず、**営業時間短縮・閉店が発生している**
- 属人的な作業が多く、**社員・オーナー無しで営業することができない**

## ラーメン店が今取り組むべき6つのこと！

### 商品 顧客満足度を下げずに原価を下げる!!

**即実践可能！理論原価表の活用方法！**

- 売上構成比×原価率で影響原価を算出せよ！影響原価が1%を超える商品を見直そう！
- 顧客離れを起こさない船井流の値上げ方法とは？ポイントは予算帯（1,3,5）と1.3倍の理論！



### 販促 最新SNS集客 脱チラシ依存！

チラシだけでは届かない！

**最新!SNSマーケティング？**

- LINEの初回クーポンはお好きなドリンク1杯！客数の20%の友達登録を目指そう！
- 友達数の1%が反響率の目安！
- 月4回以上配信がラーメン店の最適頻度！
- Instagramで投稿だけでは▲。地元のフォロワー1万以下のインフルエンサーを活用しよう！今バズる商品演出はコレ！

### バイト教育 大学生が副店長に!? Z世代が夢中になる教育手法とは？

- PA向けの評価制度を作ろう！
- 承認欲求を刺激して夢中にさせる日報制度をつくろう！
- モチベーションの高いバイトのために役職制度をつくろう！
- 誰でもできる！簡単評価面談のやり方と運営手法とは？
- 0円でできる動画マニュアルとは？

### 生産性向上 配膳ロボット導入で営業利益30%超!

配膳ロボットは料理を運ぶだけじゃない！

**配膳ロボット活用実践ノウハウ！**

- 配膳ロボット導入はまずテスト導入を実施しよう！
- 配膳ロボットで人の代替という考えではなく、どうしたら少ない人数でも回せるか？の視点で考えよう！
- 配膳ロボットで中継点まで運び、最後は人が運ぶ。下げ膳をロボットで運ばせるなど配膳以外の方法でもロボットを活用しよう！

### 数値管理 無駄の発見が生産性向上の第一歩!

0円で作れるデジタルシステムの

**売上管理システム！**

- 無料ツールでスマホから毎日1分間、売上・人件費・労働時間・仕入れ高を打ち込むだけで完成！
- 7大無駄の削減により生産性向上の実現！
①余剰人員による人件費の無駄②教育時間の無駄③作りすぎの無駄④品切れによる補充作業の無駄⑤不必要な連絡の無駄⑥情報収集・加工の無駄⑦意味のないプレゼン資料作成の無駄

### 採用 こんな時代でも応募が集まる！

**バイト採用はIndeedがおすすめ！**

- 学生アルバイト採用なら「完全自由シフト制」「SNS映え」「激うまかないあり」「最初の時給○○円」が刺さる！
- Indeedは直接投稿で、画像に歯が5本以上映った同世代のスタッフをのせるのがベスト！
- 応募後は1時間以内に電話！難しい場合はまずはSMS連絡すると面接までの歩留りが上がる！

## ラーメン店が配膳ロボットを活用する実践ノウハウ!!

### ❶ ラーメン店で”今”活躍している配膳ロボット事例公開！

通路幅55cm対応で、揺れに強く液体物も運びやすい
また通常の配膳ロボットよりも安価でサポート体制も万全なロボット

**ソフトバンクロボティクス株式会社の配膳ロボット導入事例大公開!**

### ❷ 配膳ロボット導入で実現可能なシフトはこれだ！

《席数50席のラーメン店の場合》※赤色部分が配膳ロボット導入後、削減したシフト

導入効果のポイント

1. 1日平均5時間程度のシフトを削減　月換算で5時間×30日×時給1,000円で150,000円の削減効果!
2. ワンオペで影響できるキャパの増加。元々人手不足で休業していたが、ワンオペでも営業可能に!
3. 配膳業務のロボット化で、キッチン業務に集中できる時間が増え、提供時間アップ、クオリティアップに貢献!

### ❸ 配膳ロボット運用の活用パターンはこれだ！

#### 中間点活用パターン

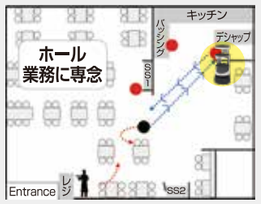
マッピング ●HOME待機場所 ●停止位置 ----- 動線

使い方のポイント

- 中間点(●)を設置する
- 別卓提供のサーブを人で実施
- 余力時間で中間サービス強化
- 遠隔タブレット、インカムでの連携

#### 下げ膳活用パターン

マッピング ●HOME待機場所 ●停止位置 ----- 動線

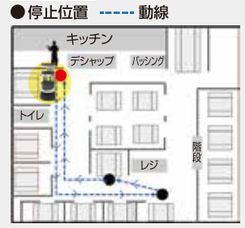



使い方のポイント

- 席⇔洗い場/下げ場の往復削除
- お客様退店時にロボット操作
- 机清掃セットをロボットに載せる
- インカム/遠隔タブレット活用

#### 直接配膳パターン

マッピング ●HOME待機場所 ●停止位置 ----- 動線




## 今すぐ始められて【セミナー参加者限定】業績アップ支援大公開 船井総合研究所ならではの、安心伴走プラン

**業績アップできる** これで誰でも始められる!

1. ①現状分析・競合調査・実施計画策定
2. ②商品MD提案・販促提案・生産性向上提案
3. ③実施サポート及び伴走支援