

焼肉店の原価高騰に関するお悩みは、すべて船井総合研究所にお任せください!!

全国各地でサポート実績**250**件以上!!

過去本セミナー参加者より大満足の声をいただいています!

「全国のあらゆる焼肉店の原価対策事例」が聞けて大変満足しました!

原価高騰が長引き、これから焼肉店が淘汰されていくであろう時代に向けて、現時点で何かできることを、と思い参加させていただきました。「全国の焼肉店の具体的な原価高騰対策事例(部位の活用方法や端材の活用方法など)」大変勉強になりました。ぜひ実践してみたいと思います。



「小商圏・中小企業でも実践できる焼肉店の高収益化施策」

東京や大阪などの大都市や大手企業の事例ではなく、**自分と同じ「小商圏」で頑張っている「中小企業」さんの事例**だったので、とても身近に感じ、「**自分にもできる!**」と思うことができました。本セミナーで学んだことを、さっそく実践してみようと思います。



自社の業態にあった成功事例を聞けた!

焼肉業界の現状把握から課題まで、論理的でわかりやすい説明があり、課題解決のためのヒントを得ることができました。特に、「**食べ放題**」「**高級焼肉業態**」「**大衆焼肉業態**」など**各業態ごとの取り組みや成功事例を聞くことができたので、自社の業態にあった事例を聞くことができて、とても腹落ちしました。**



焼肉店向け原価高騰対策セミナー

講座内容&
スケジュール

2023年**9月26日(火)** 13:00~16:00 (12:30受付開始)

お申込み期日:9月22日(金)

東京会場 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)

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

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きます場合がございます。●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。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、会場は受講票にてご確認ください。また最少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。

講座	セミナー内容
第1講座	これからの焼肉店経営に必要な新常識 焼肉店経営を取り巻く環境は【激動】の時代を迎えています。牛肉以外の食材費も高騰し、深刻な人手不足、居酒屋企業や異業種からの新規参入による競争激化、電気代の高騰などありとあらゆる苦難が一度に押し寄せている状況です。そのような中でも【過去最高月商・年商更新】や【新業態開発・新規出店】などにより企業成長を続けている焼肉店経営者はいらっしゃいます。本講座では、「今、焼肉店経営者は何をすべきか?」というテーマでお話しいたします。 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。 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
第2講座	【ゲスト講座】原価コントロールを行い、粗利率60%超を確保した具体的なステップと成功事例 いかにして原価コントロールを行い、粗利を確保したのか具体的な事例をもとにお話しします。焼肉食べ放題業態、焼肉酒場業態とさまざまな焼肉業態を展開しており、それぞれの業態に応じた原価高騰対策をおこなっています。仕入れのポイント、部位活用のポイント、メニュー構成の組み方、メニューブックの見せ方など、各工程での原価コントロールのポイントを具体的な事例をもとに解説します。 北海道 釧路にて焼肉食べ放題業態、大衆焼肉酒場業態を展開。焼肉食べ放題業態は平成13年にオープン以来、地域に根ざした経営を続けている。大衆焼肉酒場は2020年のコロナ禍中にオープンするもコストのよい大衆業態として人気を博する。牛肉の部位活用、粗利獲得商品への誘導、巧みな売価コントロールなどの様々な施策により原価率低減に成功している。 有限会社ケーエス 代表取締役 邵 龍珍 氏
第3講座	【全国の成功事例紹介】原価高騰でも粗利65%超を確保! 焼肉店が行うべき原価コントロールの事例とポイント紹介 このような厳しい状況の中でも原価率35%を達成し、しっかり利益を残している焼肉店は全国に存在しています。本セミナーでは、それらの焼肉店はどのような工夫をしているのか、だけでなく、細かい工夫だけでなく、「そもそもどのような焼肉業態なのか?」という業態のポイントなども解説します。高級和牛焼肉、焼肉食べ放題、大衆焼肉酒場業態、中単価ファミリー焼肉業態などそれぞれの業態にあわせた原価低減施策の具体的な事例を徹底解説します。 船井総研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。不振化した焼肉店を支援して売上昨対比200%超達成、コロナ禍に出店支援した焼肉店は月商2,150万円、などの豊富な実績がある。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 焼肉チーム リーダー 岡本 星矢
第4講座	全国で成功事例多数輩出!原価高騰の中でも粗利を確保する焼肉店経営のポイントについて どうすれば高収益な焼肉業態を経営できるのかについて解説します。小手先にとらわれない、マクロな観点から原価高騰対策について、時流、焼肉業態開発のポイント、出店する際のポイントについて解説します。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー 石本 泰崇

焼肉業界激震!

怒涛の物価上昇時代に必要な対策はこれだ!

焼肉店向け

原価高騰対策

セミナー

超インフレ時代でも原価率を35%弱に抑えている焼肉店が取り組んでいることは

原価高騰を乗り越え、高収益を実現した全国の焼肉店事例を限定公開!!

値上げが続く中でも

原価率

35%

達成!!

これが焼肉店の高収益経営だ!

大衆焼肉業態、食べ放題業態、高単価業態、ファミリー向け焼肉業態、全国の様々な焼肉業態の原価高騰対策成功事例を一挙大公開!

- ▶ 平均客単価2800円の大衆焼肉でも原価率35%
- ▶ 平均原価率35%を構築する商品構成
- ▶ 安定して集客し続ける最新Web・SNS集客術
- ▶ 粗利率を下げない原価管理
- ▶ 粗利を稼げる魅力ある商品のつくり方
- ▶ そもそも高収益な業態のつくり方

下記に該当する方は中面をご覧ください

- ✓ 原価が高騰しているものの売価への転嫁が追いつかず、利益が減少している
- ✓ 目が回るほど忙しいにも関わらず利益が残らない
- ✓ 現預金が年々減少している
- ✓ 原価高騰した分、客単価を上げると集客できないのではと不安である
- ✓ そもそも集客にも苦戦しており、毎月の支払いに不安がある
- ✓ 昨今の外部要因の劇的な変化に対して不安を持っており、対策を知りたい

2023年**9月26日**

13:00~16:00 [受付 12:30~]

株式会社船井総合研究所
東京本社

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

焼肉店向け原価高騰対策セミナー

お問い合わせNo. S102613

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

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。

102613



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください
※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。

【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/102613>

[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。



原価高騰時代を生き残る対策はズバリこれだ!

何をどうすれば、焼肉店が利益を残すことができるのか?の問いに答えるセミナーです!

よくある 悩み

- ✓ 原価が高騰しているものの客単価を上げることができず、利益が減少している
- ✓ 原価高騰した分、単価を上げると安定して集客できない
- ✓ 目が回るほど忙しいにも関わらず利益が残らない
- ✓ そもそも安定して集客できておらず、毎月の支払いに不安がある
- ✓ 外部要因の劇的な変化に対して不安を持っており、対策を知りたい

セミナーで 解決

- ✓ 食べ放題、高級業態など各業態にあった最適な商品構成を組む!
- ✓ 原価率35%に抑える商品構成を構築する!
- ✓ 安定して新規集客、既存客のリピート率を高める集客術を知る!
- ✓ 平均原価率35%の成功の秘訣を知る!
- ✓ 原価高騰時代に生き残るポイントを落とし込む!

原価高騰により生まれた課題をズバリ解決!単価アップ!粗利率アップ!儲かる業態開発!の秘訣を大公開!

必読

もう焼肉店で
利益を残すのは
難しいの…?

ご安心ください!

他社よりも先に手を打てば、
この原価高騰時代を逆手にとって、
粗利・利益を増加させることが可能です。

全国の焼肉店の成功事例をベースにした、焼肉店に特化した原価高騰対策!

Point
01

単価を上げても客数が落ちない! 客単価アップ商品構築

お客様が反発しない、客単価の上げ方や原価率38%に
抑える方法にはポイントがあった!

客単価アップのポイント①

現状の原価を細かく分析する
理論原価表

まずは、現状を把握する
ための「理論原価表」を
整備し、何の商品の売価、
原価を調整すればよいか
見極めましょう!

客単価アップのポイント②

**業態別メニューブックの
見せ方**

メニューブックを工夫するこ
とで、単価はもちろん出数
もコントロールできます。焼
肉の業態別のメニューブッ
クについて公開します!

Point
02

安定してお客様を引き寄せる 集客術

安定して集客するためには、Webはもちろん紙の販促、
リピート対策の徹底が必要不可欠!

集客術のポイント①

**最新
Web・SNS集客術**

とにかくにも圧倒的に集
客する、最新のWeb、SNS
活用方法を公開します。
最新の手法で客数の最大
化を図りましょう。

集客術のポイント②

**お客様をどんどんリピートさせる
LINE徹底活用術・
会員作戦**

いかにお客様を「名簿化」
してリピートにつなげるか、
が昨今の飲食店では求め
られています。
LINEの徹底活用術、集客
術についてお伝えします。

Point
03

そもそも儲かる業態を経営する 業態開発

しっかり利益を残すには、そもそも「儲かっている業態」を
開発することが経営のスピードを上げる!

高収益業態例①

**省人化 × 大衆価格
業態**

「省人化」を図った大衆業態
とすることで人件費を抑えら
れます。また、「大衆業態」は
粗利を残しやすい業態で
す。ポイントを解説します。

高収益業態②

**高付加
価値 × 高単価
業態**

高付加価値をつけること
で、客単価を上げ、原価を
抑えることができます。
いかにして、不可価値を上
げるか?成功事例をもとに
解説します!

他の高収益業態もセミナー当日にご紹介!