パチンコ、住宅・不動産、建築関連
第2の事業をお考えの社長

飲食参入に失敗しないノウハウあります！

無料レポート在中！
3分で読める！

必見!! **飲食未経験でも成功するノウハウがココにあります！**

仕入れ先ご紹介 ｜ **現場研修ご紹介** ｜ **店舗づくりお任せ下さい**

25坪で

飲食業界に初参入して
月商1000万円 利益200万円
売れる業態とは？

「飲食に興味はあるけどFCは嫌だ！」
という社長様に「短期回収」「店舗展開」
できるオススメ業態です。

出版書籍増刷!!
話題の店舗デザイナー語る

セミナー参加者に成功事例集をプレゼント！

繁盛する肉バル業態の店づくりとは？

ゲスト講演

有限会社ジャパンセントラルサイン
代表取締役 戸田 大輔氏

プロフィール

大手チェーン企業から個人店まで数多くの店づくりに携わる。
看板デザインにマーケティング要素を加えた『集客できる店構え』においては、業界でもトップクラスの成功事例をもつ。昨年、執筆した書籍『新規客が増える飲食店の店構え』は、飲食業界では異例の増刷、4000部の発行部数となる。最近では、業界でも最も成長著しい肉バル業態の開発案件が殺到している人気"店構えコンサルタント"である。

飲食業界で今最も伸びる肉バル成功事例

1. 3年16店舗展開成功！！
   職人いらずで運営できる肉バル！
2. 飲食初参入で1年回収に成功！
   地方で行列ができる肉バル！
3. TVからの取材殺到！
   30坪で1300万円売る和牛-頭買い肉バル！

詳しくは中面レポート

東京 2016年 4月26日(火)・5月10日(火)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

一般企業	税抜 35,000円（税込37,800円）／一名様
会員企業	税抜 28,000円（税込30,240円）／一名様

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

肉バル出店セミナー
お問い合わせNo. S004959

TEL 0120-964-000 平日9:30～18:00　FAX 0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所　〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル　担当：足立

WEBからも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。）→ 004959

新規参入を成功させるコツ!

本誌をお読み頂きまして誠に有難うございます。
私、船井総合研究所のフードビジネス支援部所属の服部と申します。

飲食業界の参入障壁の低さ故に、多くの異業種企業様からの飲食参入のご相談を多くお受け致します。中でも多い事案が、パチンコ企業様、住宅・不動産・建築関連企業様からのご相談です。初めてお会いさせて頂いた際に約60～80%の企業様が飲食業界参入に対して、軽い気持ちでお考えの経営者が多く見受けられます。そういった場合、ご相談に来られても飲食参入に反対しております。他業種に比べて初期投資も少なくオープンできる飲食ですが、言うまでも無く重要なのは継続性であり、いかに持続的に店舗を運営できるかがポイントになります。

株式会社　船井総合研究所
フードビジネス支援部
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント
服部　直樹

【よくある"失敗する可能性が高い"経営者様のコメント】

①「自分が行けるようなカッコ良い店をつくりたい」

②「資金はあるから、ポンポンポンと100店舗ぐらいやりたい」

③「古参幹部のセカンドキャリアとしてフィールドを用意してあげたい」

④「自分の身内に安くて仕入れられる会社がある」

⑤「FCは絶対イヤ!全て自社開発でやりたい」

⑥「知り合いの職人を引っ張ってきたから料理はバッチリ」

いずれも飲食業界での生き残りを甘く見られているコメントです。また、企業としてでは無く、個人としての趣味趣向、知識・情報で何とかなるというものです。逆に皆様の業界に参入しようとされる方がこのようなお考えをお持ちなら、皆様は何とおっしゃいますか？
「ふざけるな！こっちはこっちで生き残りに大変なんだよ！」とお思いになられるのではないでしょうか？
飲食参入に成功して頂きたいからこそ、「成功するコツ」をお伝えできればと思います。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

新規参入を成功させるコツ!

冒頭から厳しいお話になりましたが、それほど“甘くない業界”であるというご認識がまず成功のスタートだと思っております。そんな中でも、当然ながら飲食参入に成功されている企業様も多くございます。

では、「飲食参入に成功する企業」「飲食企業に失敗する企業」の違いは何なのでしょうか？参入に成功された多くの経営者様に共通している事をお伝えします。

【飲食参入に成功されている企業の共通点】

①本業と同じ“熱意”を持ち、「人・時間・資金」を投資できる方

②「飲食業界での商売は無知である」という素直な方

③“やりたい業態”では無く、“成功できる業態”を選べる方

④「餅は餅屋」発想、その道のプロに耳を傾けようと思える方

⑤“あくまでビジネス”である事の認識がある方

実は、成功する経営者と失敗する経営者の違いに大差はないのです。ちょっとした心構えや考え方の変化で成果は大きな差となってやってくるのです。

中でも「③成功できる業態選び」は、非常に重要になります。時流に合った成功確率の高い業態選定次第で成功の可否が決まると言っても過言ではありません。

では今、飲食業界で最も成長している業態は何か？
その答えは、メディアなどでも多く取り上げられている成長業態「肉バル」であります。
なぜ、今肉バルが成長しているのか？肉バルに新規参入できるのか？
といったご不安を払拭できるレポートを次頁以降でご説明致します。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「肉バル」とは?

まず、「肉バル」を分かりやすく言うと、

『ステーキ×ワイン』

お手頃な価格でステーキとワインが楽しめる賑わい感のあるお店

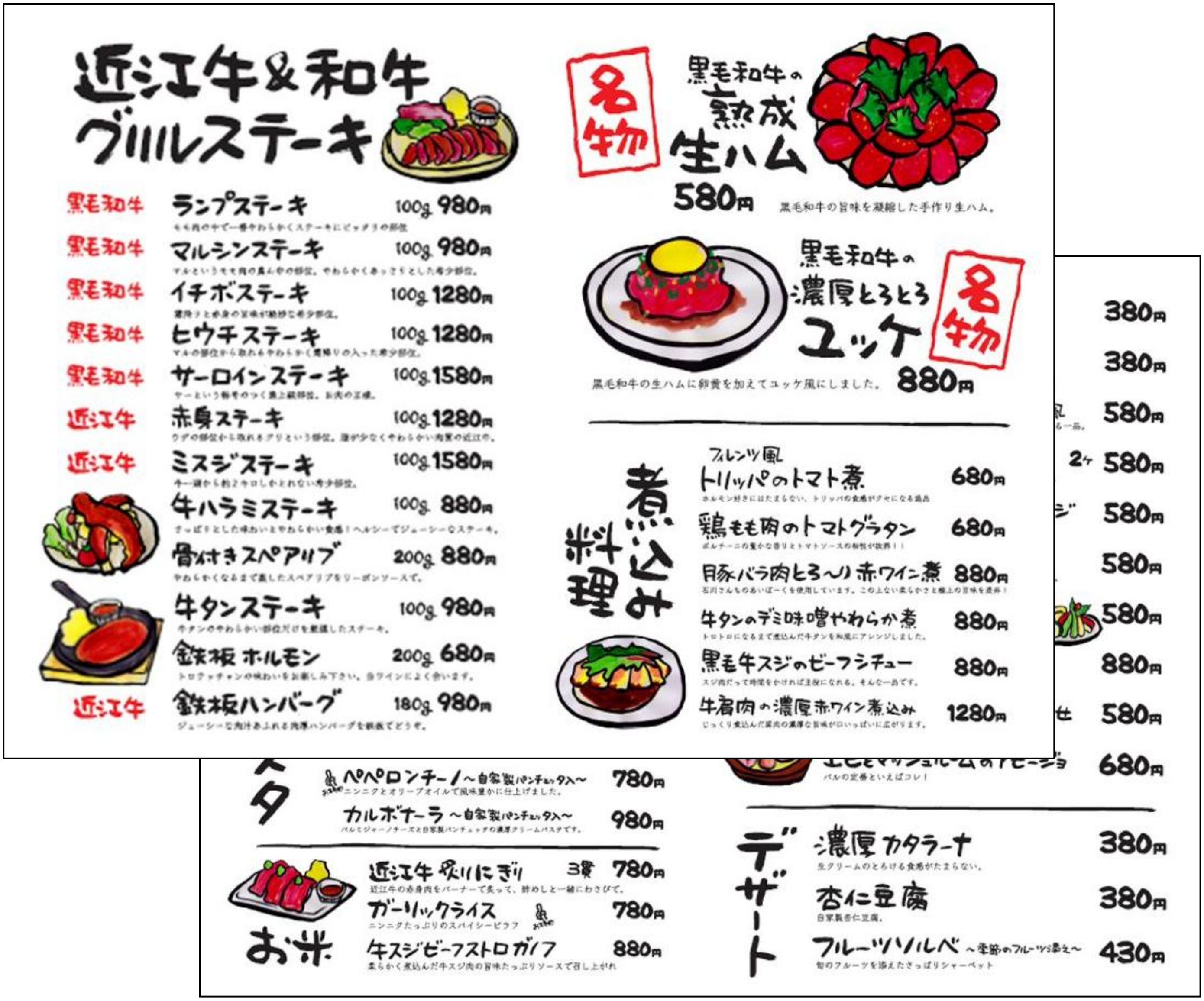
であります。全国的に増えているバル業態のステーキに特化したお店であり、今最も成長著しい業態なのです。「お肉を食べたいけど、焼肉屋さんは嫌」というような女性を多く集客している点も業態の特徴と言えるでしょう。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

肉バルのメニューは？

　提供しているメニューの特徴は、**和牛もしくは国産牛ステーキを最下限価格100ｇ980円で提供**している事であり、「ステーキ＝鉄板業態」という選択肢しか無かった業界に新たなマーケットを作り出した点にあります。大半のメニューが**1000円未満であるというサイドメニューのお値打ち**さも魅力の一つです。また、ドリンクメニューにおいてもワインボトル2000円、ビール390円、グラスワイン290円と超お値打ちに提供できる事も我々のご提案するビジネスモデルの強みと言えるでしょう。

■肉バルメニュー例



収支と出店エリア

【飲食店居抜き物件なら1年回収も可能】

《営業時間》ランチ：11時30分～14時30分、ディナー17時30分～24時00分

①適正坪数：20～30坪
②席数：50～60席（2～2.5席／坪）
③平均月商：600万円～700万円
④初期投資：60万円／坪（居抜き）
⑤客単価：ディナー3500～4000円
　　　　ランチ1000～1200円

科目	実額（万）	構成比
売上	600	100.0%
原価	198	33.0%
人件費	120	20.0%
広告宣伝費	10	1.7%
水道光熱費	25	4.2%
賃料	40	6.7%
その他	36	6.0%
営業利益	171	28.5%

飲食店居抜き物件なら 1年で回収も可能

※構成比は小数点第二位で四捨五入した数値です。

【人口の少ない地方都市でも出店可能】

バルというと、一般的には「都会しか無理なんでしょ！」というお言葉を頂きますが、実は全国の地方都市へ出店が進んでいるのです。むしろ、競合が少なく、家賃も安い地方都市の方が利益を出しやすいという傾向があります。二等地での成功確率も高く、坪当たり家賃の相場は1万～1.5万（20坪＝20万～30万）で物件を探す事も容易なのです。

NO	月商	エリア	坪数	席数	駅からの距離	乗降客数
1	800～1000万	愛知・伏見	23坪	60席	249m	99,114人
2	500～600万	鳥取	23坪	60席	380m	13,450人
3	600～700万	愛知・覚王山	15坪	38席	384m	17,967人
4	600～700万	滋賀・大津	25坪	46席	170m	6,057人

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「肉バル」の何が良いのか？

①「“ステーキ”が安い」は目的来店性を高められる

購入単価が高くなる商品ほど「わざわざ出向く」という目的来店性が高まります。目的来店性を高められる事で①2等立地で業態が成り立つ　②割引や媒体費用を抑えられるというメリットがあります。つまり、家賃の低い物件で成功させる事が可能になるのです。

②ワイン業態は単価が高い（3500円～4000円）

大手居酒屋チェーンが混在するマーケットは、客単価2300円～2800円のゾーンです。実は、客単価3500円以上頂ける店づくりというのは、容易な事ではないのです。そんな中、ワインボトルの販売が増えるバルでは、この競合の少ないマーケットで営業できるのです。

③ワインボトルが出ると少数スタッフで運営できる

当然、ボトル提供が増えるとグラスドリンクの出数が減りますので、居酒屋業態よりも少ない人数でホールを運営する事も可能になってきます。

④女性集客で新たなニーズの掘り起こし

「肉を食べたいが、焼肉に行くほどではない・・・」「焼肉だと臭いが気になる」など、女性ならではの心理がありますが、それを解消しているのも肉バルが繁盛する理由の一つなのです。気軽においしい肉を楽しみたいという女性のニーズとマッチしているのです。

⑤低投資!短期回収可能!物件が見つかりやすい

肉バルは、客単価が3500円～4000円と高めの業態ですので、小さな坪数でも十分採算が取れるのです。坪数が小さい為、投資も2000万以内で十分出店可能になります。

⑥飲食業界の中で採用しやすい業態!

飲食業界でも他業種同様、採用不足が深刻化しておりますが、そんな中、バルのようなオシャレイメージのある業態にはスタッフが集まりやすい傾向があります。時給を上げなくても採用できるという事は、高収益を生み出す一つの好要因になるのです。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

仕入れ先も研修先もご紹介!

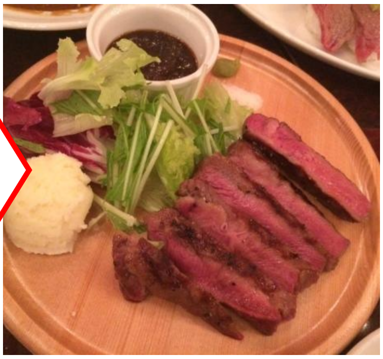
【職人いらず！バイトでも出来るノウハウ】

異業種から参入される場合、最大の障壁は『食材の仕入先』と『現場研修先』です。また、業界特有の「職人依存」から抜け出す為の対策をどうするのか？バイトで運営できるオペレーション組み立てのポイントは仕入れで決まります。どれだけ店舗での加工を少なくするか？我々が長年培ってきたネットワークにより、少ない社員で運営できるノウハウをご提供します。

成功ノウハウ

ステーキも職人いらず!

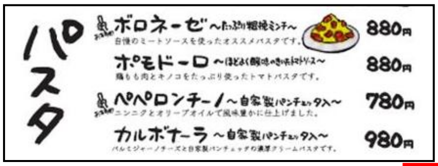
ステーキは100ｇカットされ真空状態。真空から取り出し、焼くだけなので仕込みでステーキをさばく必要はありません。



成功ノウハウ

煮込みもパスタも職人いらず!

サイドメニューやソースも仕込みいらず！バイトでもできる納品形態です。



肉バル初参入の成功事例!

事例 NO1

初めての肉バル業態参入!
30坪月商1300万円の肉バル!!

■デルソーレ(大阪)

一昨年の春に初めての肉バル業態へ参入された飲食企業。30坪という小さいお店にも関わらず、昨年12月には1,300万円オーバーを達成!利益率も25%と非常に高収益なビジネスモデルとして成功されている。「人材採用難」の時代でありながら、アルバイトや社員の募集に困ることなく運営ができている事を実感されている会社様の一つである。今やメディアからの取材も殺到する繁盛店である。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

肉バル初参入の成功事例!

事例NO2　職人ゼロ！飲食未経験からの参入　月商760万円利益率30％達成!!

■モダンミール（滋賀）

本業である小売業から、昨年春に飲食業界へ参入される。最寄り駅である滋賀県・浜大津駅は乗降客数6,000人という超ローカル立地。そのような立地であり、飲食業未経験であるにも関わらず、月商760万円利益率30%を達成。飲食初での課題であるオペレーションは、船井総研からのサイドメニューの食材提供や研修によりクリアされた地方の繁盛肉バル事例。

事例NO3　カフェダイニングからの業態変更で　月商300万円→500万円達成!!

■エビスカフェ＆バル（新大阪）

大阪(新大阪)にてカフェダイニング業態として運営していた店舗が時代の流れとともに、業態変更の必要性を感じ、「肉バル」へ業態リニューアル。300万円ほどの低投資で少しの看板変更と厨房機器の購入、商品構成の変更でリニューアルを実施、結果変更前から1.5倍の売上を達成。

事例NO4　未経験だった肉バル業態参入！　3年で16店舗展開に成功!!

■ニクバルダカラ（愛知）

元々焼肉ホルモン業態を運営していた当社。同じ牛肉を扱う業態として伸びはじめていた「肉バル」業態に早くから注目し、今から3年前に肉バル業態初出店。25坪で月商1,000万円利益率25%を達成することに成功。今や、愛知を中心に鳥取、三重、東京にて16店舗展開するまでに成長。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

《最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へのご案内です》

【パチンコ業界、不動産業界の経営者様向け】

『飲食業参入　肉バル出店セミナー』

開催決定!!

※お席が限られておりますのでお急ぎください。

東京会場／４月２６日（火）　会場／㈱船井総合研究所　五反田オフィス
東京会場／５月１０日（火）　会場／㈱船井総合研究所　五反田オフィス

このセミナーは、新たな事業を模索しておられる経営者様向けに開催させて頂きます。

本レポートにてご紹介させて頂きました、成長著しい「肉バル業態参入を成功させる為のノウハウ」をお話させて頂きます。

また、当日は多くの繁盛店づくりに携わってこられました有限会社ジャパンセントラルサインの戸田社長にご登壇頂きまして「肉バル業態の店舗づくりで大切な事」をお話頂きます。

2017年４月に予定されている消費税10%への対策は、本業対策のみならず、新規事業も対策の一つとして考える必要性があります。想定される不況を乗り越える為にも、今から事業戦略を綿密に練っておく必要があるのです。皆様は、年内中にどのような対策を練られますでしょうか？その日はすぐにやってきます。

経営者が何をすれば良いのか分からないと悩んでいる状態が一番無駄な時間です。「コンサルタントなんかに頼りたくない！」というお考えの経営者様こそ、きっと目からウロコの情報にご満足頂ける事でしょう。飲食業態に特化したコンサルタントだからこそお話できる、業界誌には掲載されていない情報をご提供致します。

会場でお待ちしております！

株式会社　船井総合研究所
フードビジネス支援部
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント
服部　直樹

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

【飲食参入をお考えの経営者向けセミナー】

講座	セミナー内容	講師
第一講座 13:00～ 14:30	◆なぜ、肉バル業態は伸びているのか？ ◆肉バル業態徹底分析！ →繁盛する肉バルとそうでない肉バルの違い ◆肉バルのメニュー、販促の成功事例	株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部 経営コンサルタント 山﨑　滝也
【基調講演】 第二講座 14:45～ 15:45	◆集客できる店づくりのノウハウ公開 ◆良い店舗デザイナーの選び方 ◆繁盛する肉バルの店づくりノウハウ公開 ※参加者には成功事例集をプレゼント！	有限会社 ジャパンセントラルサイン 代表取締役 戸田　大輔氏
第三講座 16:00～ 17:00	◆飲食参入で失敗しない為の考え方と手法 ◆本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部 グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 服部　直樹
《セミナー参加者特典》17:00～　無料経営相談会		

〈講師紹介〉

有限会社
ジャパンセントラルサイン
代表取締役
戸田　大輔氏

《プロフィール》
大手チェーン企業から個人店まで数多くの店づくりに携わる。看板デザインにマーケティング要素を加えた『集客できる店構え』においては、業界でもトップクラスの成功事例をもつ人気殺到の“店構えコンサルタント”。
→書籍『新規客が増える飲食店の店構え』

株式会社船井総合研究所
フードビジネス支援部
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント
服部　直樹

《プロフィール》
年間250日以上の全国出張による豊富な現場支援で培った業態開発には定評があり、フードグループでもトップクラスの成功事例を持つ。専門業態は「焼肉」を中心に「豚業態」「鶏業態」「海鮮業態」といった素材売り業態をメインにコンサルティングを行い、最近では、業界団体からのセミナー依頼や海外でのコンサルティング依頼も増えている。

株式会社船井総合研究所
フードビジネス支援部
経営コンサルタント
山﨑　滝也

《プロフィール》
飲食店の即時業績向上を中心に、企業の5年、10年先を見据えた戦略づくり、多店舗展開の仕組みづくり、フランチャイズ構築などのコンサルティングは、15年以上に渡り多くの実績を持ち、得意としている。現在、異業種からの『肉バル』参入に取り組んでおり、肉業態を中心にコンサルティング活動をしている。

Copyright 2016 Funai Consulting Co.,Ltd. All Rights Reserved.

開催要項

日時・会場

東京会場 2016年4月26日(火)
㈱船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

東京会場 2016年5月10日(火)
㈱船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 13:00 ▼ 17:00
受付12:30〜

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下さい。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 35,000円 (税込37,800円)/一名様　**会員企業** 税抜 28,000円 (税込30,240円)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいますようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意下さい。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせて頂きます。
お申込頂きました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送り致します。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785765 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせて頂きます。

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**

TEL 0120-964-000 (平日9:30〜18:00)　お申込専用 **FAX** 0120-964-111 (24時間受付中)

●申込みに関するお問合せ:足立 ●内容に関するお問合せ:加登

講演収録CD&テキスト

当日どうしてもご参加頂けない方のために
税抜 35,000円 (税込37,800円)

※会員企業様は20%OFFでご購入頂けます(お試期間を除く)。※商品は代金引換(現金払い)にて発送致します(送料・代引手数料は弊社負担)。※商品の発送は**6月下旬**を予定しておりますが、諸事情により遅れる場合がございます。※代金引換時の受領伝票が領収証となります。※CDは音声のみの収録です。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせて頂きます。

肉バル出店セミナー　FAX:0120-964-111

お問合せNo. S004959　担当 足立 宛

ご希望の会場に☑をお付け下さい。　☐【東京会場】2016年 4月26日(火)　☐【東京会場】2016年 5月10日(火)

フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ / ご連絡担当者		役職	
TEL	(　　)		E-mail	@		
FAX	(　　)		HP	http://		

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢
1				2			
3				4			
5				6			

CD&テキストお申込 ※音声のみの収録です。　☐ 申し込む　CD(　　　　セット)　※商品をお申込の際は、FAX受信後必ず確認のお電話をさせて頂きます。

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?

【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

検

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけて下さい。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日　　月　　日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付け下さい。
☐ FUNAIメンバーズPlus　☐ その他各種研究会(　　　　研究会)

事務処理用コード

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認下さい。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6125-7807)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。