

焼肉店経営者様に朗報!

明日からすぐ使える小ネタが満載

焼肉店 定員 **50名**
経営者様向け

焼肉店の業績アップセミナーのご案内

第1回 焼肉店経営戦略セミナー

「焼肉店の業績UP」のみコンサルティングを行う**焼肉コンサル**と
「飲食店のWEB業績UP」のみコンサルティングを行う**WEBコンサル**が今やるべきことをお話します!

10億 地域一番企業の
年商 **10億** つくり方セミナー

今、焼肉店経営者様からよく聞かれるお話

- ◆ムキタンと皮付きタン、結局どちらが良いの?
- ◆人件費高騰分を原価率削減で利益率を原価削減?
- ◆食べ放題原価率を下げる為にコスパ高い、良いお肉無いの?
- ◆端材をお金に変える良い方法は無いの?
- ◆CK(セントラルキッチン)づくりと外注はどちらが良いの?
- ◆最近、アプリ活用が増えているけどどうなの?
- ◆ウデとモモって歩留まり考えるとどっちが儲かるの?
- ◆ブームになった肉バルって今どんな感じなの?
- ◆今、当たっている肉業態は何?
- ◆最近の販促ってどう? SNS? Youtube? MEO? 結局使うのはどれ?
- ◆脱マンネリの販促。一番店ってどこまでやっているの? 自店と何が違う?
- ◆Indeedって結局どうなの? 何なの? これからの人材採用はどうなる?

5年で年商8億 → **14.5億**まで成長できた理由

広島県福山市に本社を構える創業27年の焼肉企業。ファミリー向け焼肉業態である「食辛房」を中心に高級焼肉業態、ホルモン業態、肉バル業態など福山から広島市にかけて14店舗の経営を行う。肉に特化した業態開発、人が辞めない組織づくり、そして人に困らない採用活動は業界雑誌にも多く取り上げられ、今注目の成長企業である。

25坪で商**650万**、FL**55%**
営業利益**28.8%**の**ホルモン業態**



特別ゲスト講師
業界誌でも今話題の圧倒的**地域一番企業**
株式会社**グラットン**
代表取締役 **徳永 孝進氏**



第1回 焼肉店経営戦略セミナー

お問合せはコチラ
TEL: 06-6195-1219
FAX: 06-6195-1319
MAIL: omamenaseminar@gmail.com

主催
オマメナ コンサルティング グループ
〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島1丁目17-5 846号
[担当] 宮田・梶川 [メール] omamenaseminar@gmail.com

飲食店に特化したコンサルティングをする

オマメナコンサルティンググループとは?



OMAMENA CONSULTING GROUP

【グループ名由来】

一つの物事に対して熟考する『マメさ』、慎重に行動する『マメさ』が重要であるというグループの考えの元、「人にマメ」「仕事にマメ」「人生にマメ」「遊びにマメ」な企業づくりのサポートを行ってみたいという想い。

【グループ理念】

- ①飲食店の「即時業績アップ(成果)」に徹底したコンサルティングの提供を目指す
- ②専門分野に特化し、独自固有の長所が明確なプロ集団を目指す
- ③「原理原則」を主とした考えに持ちながら、常に時流に合ったソリューションの提供を目指す
- ④より困難な課題解決に向け「飲食業界のプラットフォーム化」を目指す
- ⑤コンサルティング事業の普及により、多くの飲食企業の活性化を目指す
- ⑥全ての企業、団体、協会において「中立」な立場であり、「良いものは良い」と言える自由と責任ある姿勢を目指す

■主要メンバー

焼肉業態に特化したコンサルタント



株式会社 お肉のカンパニー
代表取締役
服部 直樹
大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。一貫して焼肉業界のコンサルティングに従事。2018年、焼肉業態に特化した「株式会社お肉のカンパニー」を設立。

飲食経営向けWEB(IT)活用コンサルティング



株式会社 Mamma Mia
代表取締役
竹内 皓揮
2017年より株式会社Mamma Mia代表として全国飲食企業のコンサルティングに従事。特に飲食店とWEB関連とのマーケティングには定評があり、ポータルサイトからSNS活用迄、幅広くコンサルティングを行っている。

居酒屋業態に特化したコンサルタント



株式会社 Good Food Marketing
代表取締役
渡邊 晃貴
2019年、(株)グッドフードマーケティングを設立。居酒屋業態に特化した業績アップコンサルティングを行う。最新の時流と原理原則を駆使して、クライアントの強みを最大限に活かしたマーケティング提案を行う。

■活動内容

月次コンサルティング

毎月お店にお伺いし業績改善に向けたお打合せを経営者、幹部、店長とさせて頂きます。専門分野に特化したご提案を具体的にさせて頂きます。

- コンサルティング内容
- 既存店舗活性化(業績アップのためのメニュー提案、原価率削減のためのメニュー提案、販売促進提案、WEB提案、評価制度提案、採用提案、バイトを戦力化させるマニュアル作成など)
 - 新規業態開発



業績改善に向けた会議 店舗にてハンデン(プライム)試食

OMAMENA飲食店経営勉強会

月次支援コンサルティングをお受け頂いているお客様だけが入会できる勉強会。エリアの被らない同業態経営者同士で実務レベルの情報交換を行っています。全国の繁盛店視察、CK視察など実践の情報収集が特徴です。

- 過去の視察先 ●金剛園様CK ●ざんか亭様 ●大昌園様CK
主なゲスト講師 ●コリップ創業者 勝山氏 ●Fooman Lab 田中氏 ●金剛園 須藤氏



7月例会(札幌にて) 7月例会(札幌にて) 大昌園様CK視察(久留米にて)

海外視察ツアー

年に数回、海外の繁盛店視察を目的としたツアー。日頃の業務から解放され、リラックスした時間の中で将来について会員様同士で語り合う事も参加頂いている会員様から喜ばれています。



韓国繁盛店視察ツアー タイ繁盛店視察ツアー

■講座内容&スケジュール

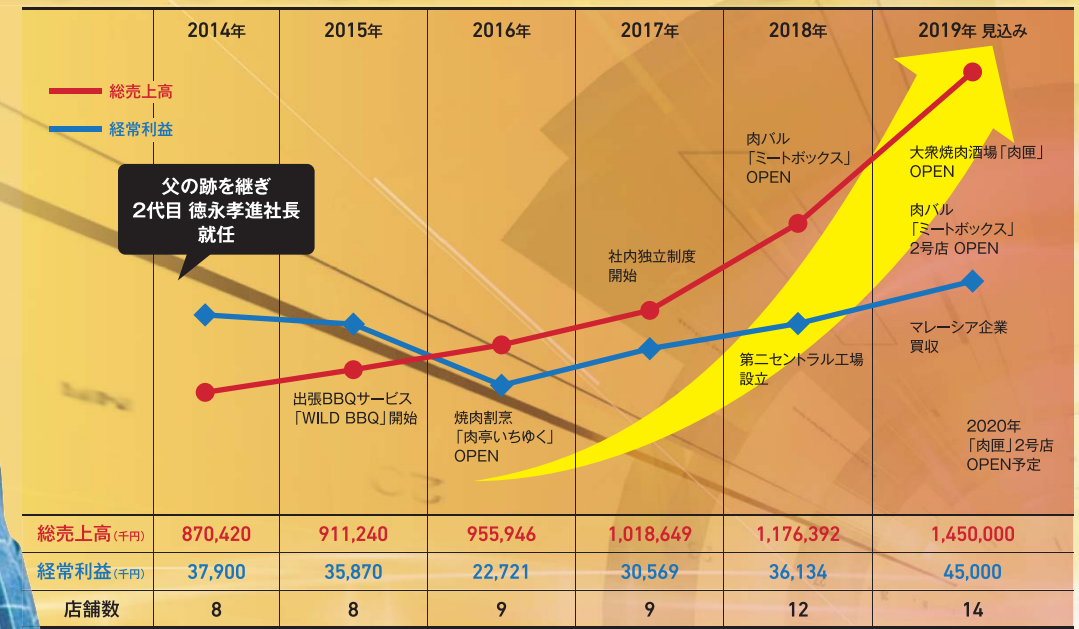
東京会場 2020年**2月27日(木)** (講座時間) 13:00~17:00 (会場) TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 2階
大阪会場 2020年**3月5日(木)** (講座時間) 13:00~17:00 (会場) アットビジネスセンターPREMIUM新大阪

講座	内容
第1講座	<p>株式会社 お肉のカンパニー 代表取締役 服部 直樹</p> <p>■焼肉企業が年商10億を突破する為にやらなければならない事</p> <ul style="list-style-type: none"> ●2020年時流予測!焼肉企業の経営者が考えるべき成長戦略 ●収益性が高く、多店舗化しやすい焼肉業態の作り方 ●原価削減!利益率改善のためのメニュー活性化手法 ●既存店舗をV字回復させる販売促進と店頭づくり
第2講座	<p>特別ゲスト講師 株式会社 グラットン 代表取締役社長 徳永 孝進氏</p> <p>■創業27年の老舗焼肉企業が成長し続ける為にやっている事</p> <ul style="list-style-type: none"> ●父から受け継いだ二代目社長として大切に想っている事 ●人材が集まってくる強い企業に大切な、組織づくりと人材育成の考え方 ●持続的に収益を増やし続ける為にやっている事 ●グラットンの将来のビジョンとは
第3講座	<p>株式会社 Mamma Mia 代表取締役 竹内 皓揮</p> <p>■これからの飲食業のWEB活用 2020年度版</p> <ul style="list-style-type: none"> ●飲食業の集客はこの10年でどう変化したのか? ●郊外だから、焼肉だから関係ない!これからのWEB・インターネットとの付き合い方 ●これだけは押さえておけ!SNS?LINE?@アプリ?グルメサイト?YOUTUBE?グーグルマップ? ●飲食店の人財採用!王道から小技まで!採用コストゼロで17名応募も!
まとめ講座	<p>焼肉企業の経営者に今考えてほしいこと</p>

セミナー
特別ゲスト
講師

圧倒的地域一番企業! 創業27年、37歳2代目社長、徳永氏がご登壇!

5年で年商8億→14.5億まで成長できた6つの理由



株式会社グラットン 代表取締役社長 徳永孝進氏

株式会社 グラットン 会社紹介

広島県福山市に本社を構える創業27年の焼肉企業。ファミリー向け焼肉業態である「食辛房」を中心に高級焼肉業態、ホルモン業態、肉バル業態など福山から広島市にかけて14店舗の経営を行う。

肉に特化した業態開発、人が辞めない組織づくり、そして人に困らない採用活動は業界雑誌にも多く取り上げられ、今注目の成長企業である。

- 理由1 常に進化し続ける既存店舗活性化**
 - 食べ放題メニュー変更で原価率4%削減に成功!【焼肉 食辛房】
 - 高級焼肉店のメニュー変更で売上昨対180%達成!【肉亭いちゆく】
- 理由2 収益性の高い新業態開発**
 - 25坪月商650万円、FL55%のホルモン酒場業態!【肉匠】
 - 乗降客数4万人の地方都市駅前で月商800万円、営業利益20%の肉バル!【ミートボックス】
- 理由3 従業員負担を減らすための業務の効率化**
 - CK新設で既存店舗スタッフの仕込み量削減に成功!
 - CKの収益性アップ! スーパーへの外販で年間5,000万円売上アップ! ※CK…セントラルキッチン
- 理由4 人が辞めない、定着する組織づくり**
 - 総勢500名が集う「グラットンアワード」開催!
 - サンクスギフト導入によりありがたさが飛び交う社内風土づくりで離職率30%→5%達成!
- 理由5 イマドキ手法を使った採用**
 - 応募単価16.6万円!気軽がウリの「カフェ説明会」、LINEによる会社説明動画で応募者数60名!7名新卒採用!
 - コスト0円!インスタ活用で10名採用に成功!
- 理由6 時流適応、多様化に合わせた企業の経営戦略**
 - のれん分け制度で、2年で3名の社内独立をサポート!
 - マレーシア企業「Ken&taro Consulting Sdn.Bhd」を買収!

王道焼肉 vs 今ドキ焼肉!? からみる成長焼肉店のポイント

- 多店舗化?のれん分け?事業承継?企業売却?今後の企業の在り方とは?
- 老舗王道焼肉企業と創業イマドキ企業が考えている事とは?
- 流行は「塩焼肉 → タレ焼肉」。原点回帰する焼肉業界の今後は?
- 正肉・内臓肉の原価高騰。原価率削減の為に取るべきメニュー戦略は?
- 食べ放題メニューの原価削減方法。使用食材・メニュー・タッチパネルのノウハウとは?
- 急増する「ひとり焼肉」「レーン焼肉」「ホルモン酒場」の実際のところは?
- 注目される「リファラル」。費用対効果の高いリファラル採用、リファラル集客とは?
- 省人化の為にセントラルキッチンに必要なのか?OEMとどちらが良いのか?
- 超省人化! 社員労働時間200h/未満の企業がやっている事とは?
- 自社流・自己流の限界?社外現場研修から得られる思考回路の変化
- インスタ映えする商品販促はどこまで続くのか?写真映え商品の盲点とは?
- グルメサイト?MEO?SNS?まるわかり!焼肉店のWEB集客2020
- アンケート?会員制度?メルマガ?LINE@?アプリ?再来店販促はどう作る?
- 強い企業の販促数値管理はコレ!リピーター率?アクセス数?何をみている?
- どうなる飲食店の人材採用!?選ばれるお店と選ばれないお店違いはココ!



全国の焼肉店の成功事例をお話しします! 経営戦略からスグに効果の出る小ネタ事例まで! 周りの繁盛焼肉店は、実は色々仕掛けをしているんですよ!



成功事例 その1 人口17万人都市で5店舗 年商10億円の地域密着NO1企業!

焼肉協会理事。苫小牧に本社をかまえる創業35年の名門焼肉。「親子3世代で楽しめる焼肉店」をコンセプトに地域に愛される店づくりを学ぶ為、全国から多くの焼肉店経営者が視察に来られる。

「金剛園」(北海道・苫小牧)

株式会社 金剛園 専務 須藤 雅也氏

成功事例 その2 単店最高月商5,566万! 一頭買いメニューで売上2倍超え!

道頓堀に本店を構える和牛一頭買い焼肉店。CKで捌いた和牛を部位別に各店舗に配送し、現場スタッフの業務改善にも力を入れている。端材を活用した肉バル「テルソーレ」、インバウンド客に人気の「レーン焼肉」も話題に。

「道頓堀みつる」(大阪・道頓堀)

株式会社 柴田 代表取締役 柴田 充氏

成功事例 その3 肉屋直営肉バルのお値打ち宣言! オープン5年目でも増収増益! 25坪46席で月商1125万円、営業利益29%の肉バル!

京都の老舗精肉小売店「やまむらや」のご親族が滋賀県にて経営されている肉バル。肉の仕入れ力と地方のエリア特性を活かしたお店には幅広い客層のお客様が来店。地方では稀な繁盛肉バル店。

「モダンミール」(滋賀)

株式会社 モダンミール 代表取締役 山村 正哉氏

成功事例 その4 A5メス牛専門店! A5カルビ799円で月商700万円の超ハイコスバ焼肉店

今、関西で最も成長著しい国産ホルモンの精肉卸企業が運営する店。「技術が無くても出店できる焼肉業態パッケージ」を目的に作られたこの店は、立地の悪い物件でも目的来店集客できるハイコスバ焼肉店として話題になっている。

「牛次郎」(大阪・江坂)

株式会社 PFC 代表取締役社長 関口 孝行氏

成功事例 その5 今注目の和牛経産牛活用メニュー変更で売上昨対179%達成!

大分駅前立地の和牛一頭買い焼肉店。一頭買いという専門性を訴求しながら和牛経産牛パーツ買いも併用し、高コストメニューと原価コントロールを上手に行なっている。観光客を取り込む為の大分名物商品も投入。

「たつみ」(大分)

株式会社 ネクスプラス 代表取締役 力武 太郎氏

第1回 焼肉店経営戦略セミナー お申し込み用紙

開催要項

日時・会場

東京会場
 2020年2月27日(木) JR「東京」駅 日本橋口 徒歩4分
 TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 2階
 東京都中央区八重洲1-2-16 カンファレンスルーム2B

大阪会場
 2020年3月5日(木) JR「新大阪」駅 正面口 徒歩3分
 アットビジネスセンターPREMIUM新大阪
 大阪府大阪市淀川区西中島5丁目14-10 新大阪トヨタビル9F

開催時間
 13:00
 17:00
 受付12:30より

受講料

20,000円(税別) / 一名様 **一名様追加につき10,000円**(税別)
 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願致します。 ●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くださいますようお願い致します。それ以後のお取消の場合は、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ください。

お申し込み方法

下記のFAX送信用お申し込み用紙をご利用ください。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
 お申込みいただきました後、郵便にて **受講票** と **会場の地図** をお送りいたします。 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ください。

お振込先

下記口座に直接お振り込みください。
お振込み先 ▶ 三菱UFJ銀行(0005) 都島支店(030) 普通 No.0233866 口座名義: カ)オニクノカンパニー
 お振込み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いただきます。

お問合せ

OMAMENA CONSULTING GROUP オマメナ コンサルティング グループ
TEL 06-6195-1219 (平日 10:00~14:00) **FAX 06-6195-1319** (24時間受付中)
MAIL omamenaseminar@gmail.com (24時間受付中)
 ●申込みに関するお問合せ: **カジカワ・ミヤタ** ●内容に関するお問合せ: **服部 070-1772-1018** (平日 10:00~19:00)

ご希望の会場に をお付けください。 東京会場 2020年2月27日(木) 大阪会場 2020年3月5日(木)

フリガナ	業種			フリガナ	役職	年齢
貴社名				代表者名		
貴社住所	〒			フリガナ	役職	
				ご連絡担当者		
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		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		

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。
 (ご相談はセミナーの一部として含まれておりますので、ご希望の方はどちらかに○をつけてください)

- ① セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- ② 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)

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ください】

【個人情報に関する取り扱いについて】
 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当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。



お申込はコチラ FAX:06-6195-1319 お問い合わせNo.200001 **担 割 カジカワ・ミヤタ 宛**