

5月27日(水)  
14時～開催

★飲食店の為の  
オンラインセミナー★

ドーン!!!と  
60分マルマル繁盛店づくり  
をお話します☆

繁盛店をつくる方程式はこれだ！飲食店の為の

# 新規出店で月商1,500万円超 のお店を狙ってつくる方法

公開セミナー 「なぜあのお店はいきなり繁盛するのか？」

## I 繁盛店づくりの法則！「差別化の9要素」とは

- (1)週一休みでも月商1,500万円超のお店となったうどん店の「差別化の9要素」はこれだ！
- (2)差別化の9要素はどんな場所、時代でも機能する
- (3)商品力、価格力、売場力、接客力よりも大事な立地、規模、のれんの具体的事例を大公開！

## II 固定客化の為のあれこれ

- (1)繁盛を継続する為の固定客化戦略。具体的成功事例はこれだ！
- (2)安さよりも満喫感とお得感を重視した商品政策とは？
- (3)うどん店でもテイクアウト比率20%以上を達成できたその売り方とは？

## III 出店戦略の成功事例

- (1)成長した飲食チェーン店は出店戦略に最も力を入れている。そのやり方とは？
- (2)出店戦略には大きく分けて2パターンある。業態から立地を探るか、立地から業態を探るか
- (3)ドミナント出店でブランドを築く方法

## IV 新規出店失敗からの大逆転物語

- (1)立地の悪い郊外型喫茶店が店舗リニューアルで売上3倍となった成功事例
- (2)郊外で不振のイタリアンがハンバーグ店に転換し、売上倍増した成功事例
- (3)悪立地を克服して業績アップする方法とは

株式会社 フードボロス

〒532-0011大阪府大阪市淀川区西中島7-1-5 ReTerra新大阪 3F

TEL:06-7711-8519(平日9:00～18:00受付)

FAX:06-7635-8663(24時間受付)

E-mail:info@foodboros.co.jp

主催

foodboros

# 差別化の9要素 を使って狙って 繁盛店をつくる方法

## 差

別化の9要素はいつでもどこでも機能する

繁盛店を作る為の方程式があります。それは「差別化の9要素」です。今から言う9つの要素で差別化できれば必ず繁盛するといふものです。

- ①立地、②規模、③のれん、④商品力、⑤価格力、⑥売場力、⑦接客力、⑧販促企画力、⑨固定客化力の9つです。

この9つは順番も大事です。上から順番に重要な順番です。つまり、いくら接客や売場が良くても立地が悪ければ業績は苦戦します。まずは立地なんです。立地を失敗すると、その後繁盛店にするには、かなりのパワーが必要です。

立地の次がお店の規模。基本的には小さいお店より大きいお店の方が集客力は強いです。特に郊外店ではそれは顕著に表れます。ファミリィ客は小さいお店にはあまり行かないんですね。ある程度の大きさがないとファミリィ客は来ないと思っておいた方が良いでしょう。

そして、3つ目ののれんです。これはお店のブランド力です。

## 出

店戦略が会社の成長を左右する

無名なお店よりもその地域である程度名前の通ったお店の方が集客力は強いということです。つまり、ドミナント出店で名前を売るということがそもそも重要だということです。

差別化の9要素である通り、商品や価格、売場、接客よりもまずは、立地、規模、のれんが業績に大きく影響します。言い換えれば、繁盛店づくりもそうですが、会社の成長としても、立地戦略が最も重要だということとです。どこにどんな業態をはめるのかここが肝ということとです。

出店には2パターンあります。一つ目が、業態が決まっています。立地を探るパターンです。自社の業態にはまる立地を探していくというものです。そしてもう一つが、良い立地を確保してから業態をはめ込むパターンです。まずは立地ありき、良い立地はとにかく確保して、その後業態を考えるというものです。どんな大きな会社でもこの2つのどちらかで出店しています。

今回のセミナーでは、地方の急成長飲食チェーンがどんな出店戦略をしているのかをお話します。どんな立地にどんな業態をはめ込み、ブランディングしているのか、その具体的事例を公開します。

ブランディングの視点においても、マネジメントの視点において

## 出

店に失敗しても挽回はできる

でも、ドミナント出店をおすすめします。遠方に新店して失敗した事例は枚挙に暇がありません。

ここまで話してきた通り、出店戦略が最も重要なのはそうですが、もし、失敗してもまだチャンスはあります。お店が繁盛するかどうかは、どこにどの業態をはめ込むかです。今やっている業態が、立地と合っていない、店づくりと合っていないならリニューアルすればチャンスはあります。私の経験でも、店舗リニューアルで売上3倍になった経験はあるので、その事例もセミナーではお話しします。是非楽しみにしてください。

### 【担当講師】

株式会社フードボロス  
代表取締役

こざき かずよし  
湖崎 一義



飲食店コンサルタントとしては20年以上の経歴を持ち、これまでの顧問契約先数は100社以上にのぼる。クライアントの年商規模は5000万円～350億円と幅広く、北は北海道、南は沖縄まで日本全国を対象に活動している。顧問契約先では、“五感刺激マーケティング”を駆使して、売上が低迷していた既存店をV字回復に導いている。

## 【セミナー概要】「新規出店で月商1,500万円のお店をつくる方法」公開セミナー

日時：2026年5月27日(水)14:00～15:00 会場：zoom予定

※開催日の2日前までに、ご参加URLとご案内事項をメールで送付させていただきます。

参加料金：お一人様 5,500円 (税込)



<https://forms.gle/dHr6QAcoL18s8y637>

## ネットでのお申込

## FAXでのお申込

こちらにご記入の上、

FAX:  御社名 (店舗数: )

06-7635-8663  ご氏名 (役職: )

にご送信ください  ご住所 〒( )

TEL: FAX: mail:

本申込用紙に記載いただいた個人情報については、(株)フードボロス(TEL:06-7711-8519)が責任をもって管理し、本セミナーに関する連絡、当社グループの営業活動(セミナーやサービスの宣伝通知)の情報提供のみとし、それ以外の目的では使用いたしません。法令で定める場合のほか、ご本人の同意がなければ第三者に個人情報を提供することはございません。