

# 第10回

おかげさまで10周年

# 麺ビジネスの道



# 繁盛セミナー

# そばうどん店

## そば・うどん店繁盛セミナー

—売上改革・成功のために—

第1部 ブランドマネージャー認定協会 認定トレーナー 眞邊光英氏

『選ばれるそば店となるための「ブランド体験の設計」』

第2部 教習「永山塾」主宰 料理研究家 永山寛康氏

『そばをデザインする』

第3部 麺ビジネスコンサルタント 渡邊真人氏

『戦略的なバランス経営がそばうどん店繁盛への道』

第4部 平沼 田中屋 主人 鈴木俊弘氏

『接客力の高め方と事業継承、蕎麦店の課題とどう向き合うか』

受講後に  
最新厨房がご覧頂けます！



厨BO! 東京ガス 業務用厨房ショールーム CHU-BO SHIODOME エネルギー・フロンティア TOKYO GAS

食のプロの厨房づくりを支援する、日本最大の体験型業務用厨房ショールームです。約1,100m<sup>2</sup>の空間に多種多様な業務用厨房設備、約200点を展示するとともに体験調理や比較コーナーで商品の長短を体感して頂けます。

平成27年11月19日(木) 10:20～17:00 (受付9:50～)

東京ガス業務用厨房ショールーム  
「厨BO! SHIODOME」セミナールーム

お申込み・お問い合わせはこちら↓↓↓  
セミナー事務局 03-3893-3601



眞邊光英



永山寛康



渡邊真人



鈴木俊弘

(インターネット申込はこちら)

実績を持った講師陣が最新提言

そば・うどん店を開業し、且つ成功を収めるための要点を開示。加えて既存営業店の集客アップの戦略的なコンセプト作りとノウハウをソフト・ハードの両面から解説

詳細はホームページをご覧ください⇒ <http://www.fujixgroup.co.jp/>

主催：C.M.C. キャリアマネジメント コンサルタント

共催：FUJIX フジグループ 株式会社富士工業所 株式会社ニチメンデザイン

協賛：TOKYO GAS エネルギー・フロンティア



**開催要項**

日程	平成27年11月19日(木) 10:20~17:00(受付開始 9:50)
会場	東京ガス業務用厨房ショールーム 「厨BO! SHIODOME」セミナールーム
定員	住所：東京都港区東新橋2-14-1 コモディオ汐留 2階 定員36名
受講料	受講料10,000円のところ 事前申込みで <b>7,000円</b> (税込) (前売り) *当日の参加申込み者は受講料が10,000円となります。 *一旦お振込み頂いたセミナー参加料金は原則としてご返金できません。 *なお、振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お振込み	みずほ銀行 鶴見支店 普通口座 2297077

平成27年11月19日(木)  
10:20~17:00(受付開始 9:50)  
東京ガス業務用厨房ショールーム  
「厨BO! SHIODOME」セミナールーム  
住所：東京都港区東新橋2-14-1 コモディオ汐留 2階  
定員36名  
受講料10,000円のところ  
事前申込みで **7,000円** (税込)  
(前売り)  
\*当日の参加申込み者は受講料が10,000円となります。  
\*一旦お振込み頂いたセミナー参加料金は原則としてご返金できません。  
\*なお、振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



シーエムシーキャリアマネジメントコンサルタント 代表取締役 ヤナセエイジ



**繁盛 そばうどん店 麺ビジネス成功セミナー**

アベノミクス効果で景気も浮揚しつつも、そばうどん業界では、集客力に差がついてきています。そして追い打ちをかけるように円安による食材の高騰とそれに伴う収益力の低下がそばうどん店の経営を圧迫してきています。そうした中、国の施策もサービス業重視に政策を転換、同時に人手不足が明確に表れる中で、調理方法から仕込み方法まで、低い生産モデルから高い生産性モデルへのシフトが、時代の要請になりつつあります。そこで、今回、第10回を迎えました繁盛そばうどん麺ビジネス成功セミナーでは、人件費やオペレーションに直結する生産性向上に向けた取り組み、選ばれるお店となるための「ブランド体験の設計」、ベーシックでありながら入手しやすい食材を使った「引きつけられるメニュー」そして、生産性改善と高付加価値へ取り組んでいる繁盛店「平沼 田中屋 主人 鈴木俊弘様」から、そばうどん経営を目指す方や経営者に向けた最新提言をしていただきます。

**第一部 10:20~11:10**  
『選ばれるそば店となるための「ブランド体験の設計」』  
ブランドマネージャー認定協会 認定トレーナー 眞邊光英氏

ブランドマネジメントはターゲットとなるお客様の記憶のマネジメントでもある。お店が思った方向で、お客様の支持を受けるためにはブランド体験の設計が外せない。では、その「ブランド体験」はどの様に設計していけば良いのだろうか？お客様の心の引き金を引いてもらうためには、どんなブランド体験が有効なのだろうか？今回は、その辺りを深掘りしてお話しさせていただきます。



**第二部 11:20~12:10**  
『そばをデザインする』  
教習「永山塾」主宰 料理研究家 永山寛康氏

既存メニューリノベーション！  
原点に戻って手もと足もとにある基本の商品を見直し決して奇をてらうことなく、お客様にも判り易い訴求力のある新たな商品作りを提案。



**第三部 13:10~14:40**  
『戦略的なバランス経営がそばうどん店繁盛への道』  
麺ビジネスコンサルタント 渡邊真人氏

消費力や立地的な環境の違いで、集客力は大きく変わってきます。的を得た的確な売り方・考え方・そしてそのバランスの作り方が繁盛店づくりに欠かせません。事例店とともに詳しく解説していきます。



**第四部 14:50~16:00**  
『接客力の高め方と事業継承、蕎麦店の課題とどう向き合うか』  
平沼 田中屋 主人 鈴木俊弘氏

蕎麦店の課題がここに！「淋しい商店街のそば屋がどうして行列をつくれたか」の著者 平沼田中屋 主人 鈴木俊弘が接客の高め方と事業承継について語ります。



16:00~16:10 質疑応答 16:15~16:50 東京ガス法人営業部 <ショールーム見学> 涼しい厨房機器「涼厨」のご紹介など

お申し込み お問い合わせ **03 (3893) 3601** FAX お申し込み **03 (3800) 5808**

フリガナ		フリガナ	
お名前		会社名/店名	
ご住所	〒□□□-□□□□		
TEL	FAX		
E-mail			
振込み方法	<input type="checkbox"/> 振込み <input type="checkbox"/> 当日支払い		

■お申し込みにつきまして 上記のFAX送信用お申し込み用紙にご記入の上、切りとらずにこのまま送信下さい。  
※インターネットからのお申し込みは開催日の2日前までとさせていただきます。尚、お申し込み手続き及びお振込みを確認でき次第、受講票をお送り致しますので、当日会場受付へお渡し下さい。(お振込みを頂いた場合でも、お申し込み手続きを完了されない場合は、受講票をお送りできないため、お席を確保できない場合もございますのでご注意ください。)当日のお申込につきましては、空席がある場合のみ当日の受講を受付致します。当日キャンセルの場合は、キャンセル料(全額)が掛かります。