専門セミナー

最新情報は公式ホームページへ
http://www.k-gaisyokubusiness.jp

	5月20日（火）	5月21日（水）	5月22日（木）
	1日通し券セッションNO:K-10	1日通し券セッションNO:K-11	1日通し券セッションNO:K12
10:30 ▼ 12:00	セッションNO:K-1	セッションNO:K-4	セッションNO:K-7
	ほめ達!が人とお店を活性化！ ～あなたの周りにはダイヤの原石がいっぱい！～	**本当に強い『行列飲食店をつくる』方法と『展開する』方法**	**関西人が好む、最強のスープ作りを大公開！ データから分析するスープ作りの大法則！**
	(一社)日本ほめる達人協会　代表理事 (有)C's　代表取締役 西村 貴好	(株)エスト.フードコンサルティング 代表取締役 経営コンサルタント 久連松 秀明	大成食品(株) 鳥居式らーめん塾 味創り講師 福井 則雄
	今ある経営資源をいかに最大限活かし切るか、これが経営者・マネージャーの腕の見せ所です。 「ほめる」とは、価値を発見して伝えることです。お店の価値をいかにお客様に伝え切るか。伝わらないと、存在しないことと同じです。「人」を通じて、お店の価値を伝える難しさを乗り越えると、その先には、経営者・マネージャーの想像を超えた感動があります。マジックはロジックです。 魔法のような結果を導く理論・スキルをお伝えします。	外食産業は、大手集約の流れがより一層強まっています。チェーン店は、規模で、高仕入力・高販売力・高求人力により一層競争力を高め、高収益を収めています。彼らは地方都市の小さな商店街にすら出店しつくしつつあり、1～9店舗のいわゆる個店の生き残る余地はますます奪われています。そういった現状と正面から向き合い、勝利する具体策を日々提案して効果をあげている『行列請負人』が、まったく新しい経営手法を提案。今伸びている中小飲食店が何をやっているのか？あらゆる企業の経営手法を否定しない手法を、体系だてて簡単に分かりやすく提言します。	これまで100軒以上のラーメン店開業支援に携わった経験を基に、スープ作りの基本を伝授します！（試食レシピも大公開） また、自ら日々食べ歩いて「舌」に蓄積した今流行の味から、スープの今後の「トレンド」や「流れ」を推測します。 開業予定の方はもちろん、既存店にも今日から参考に出来る「現場の話」が満載!こだわりの食材を駆使する味作りのノウハウ等、最新事例を交えながらご紹介します！
12:30 ▼ 14:00	セッションNO:K-2	セッションNO:K-5	セッションNO:K-8
	こんな時代でもメニュー戦略と販売促進で昨対売上147%を達成した飲食店の秘密	**消費税8%にどう対応していますか？10%は大丈夫？今からでも間に合う秘策を大公開！！**	**『ラーメン不毛地帯大阪での成功と失敗！職人時々経営者の元気になる語り』**
	(株)船井総合研究所 フードビジネスグループ チームリーダー 経営コンサルタント 湖﨑 一義	小山武仁事務所　所長 ラーメン店繁盛プロジェクト スペシャリスト 小山 武仁	(株)龍旗信 (株)龍旗信フードプロモシステム 代表 松原 龍司
	2013～2014年、こんな時代でも既存店の売上、利益が劇的に伸びている飲食店が行っている具体的な成功事例、業績アップ手法を公開します。 メニュー戦略、名物商品、店頭づくり、販売促進、FLコスト削減手法など、今の時代でも飲食店が劇的に伸びるノウハウを成功事例付きで大公開します。 飲食店の業績アップは、100の理論より1つの成功事例が効きます。	飲食店の消費税8%対応の明暗が分かり始めるこの時期にこそ、徹底的に消費税対策の話をしましょう！ 「各店の対応策の現状」、「価格戦略」、「コストカット対策」、「計数管理の方法」、「資金繰り」など、今からでも間に合う対応策を分かりやすくご紹介します。 勿論、来年10月の消費税10%を見据えた具体的な対応策も大公開します!消費税対策にお困りの方は必聴です！	ラーメン不毛地帯で成功し続ける龍旗信 松原氏が成功と失敗の裏側を一挙公開！また、今後のラーメン業界で必要となるものは何か？7つのセッションに分け、詳しくお話します。 ①飲食店の業態で最も危険なラーメンに手を出すなら？ ②龍旗信の危機！？立て直しの過去と現在 ③世界(ヨーロッパ・中東)のラーメン事情　④世界で通用する日本食は？ ⑤(一社)全日本・食学会の今後の動きと日本食救済 ⑥今反省し今やること　⑦アナログSNSテクニック
14:30 ▼ 16:00	セッションNO:K-3	セッションNO:K-6	セッションNO:K-9
	急増するイスラム圏からの訪日客を飲食店へ取り込め！繁盛する飲食店のハラール活用ABCを大公開!	**初公開!繁盛店「塩元帥」が語る誰にも知られていない人財確保、人材育成論をお教えします！**	**あなたのラーメン店が繁盛店になるためにやるべきことはこれだ! ～繁盛店と不振店を分ける30のポイント～**
	ロイヤルグループ (株)関西インフライトケイタリング 品質保証室 シニアスーパーバイザー 中村 裕一 (一社)ハラル・ジャパン協会 代表理事 佐久間 朋宏	(株)全力　代表取締役 髙橋 博司 (株)繁盛塾　代表取締役 ラーメン店繁盛プロジェクト　主宰 木村 康宏	(株)繁盛塾　代表取締役 ラーメン店繁盛プロジェクト　主宰 木村 康宏
	2013年の訪日客数は、前年比で24%増加して1,000万人の大台を超えました。その中でも、イスラム圏からの訪日客は急増しており、関西でもハラール対応を行うホテル、旅館、飲食店が増加しています。 本セミナーでは、(一社)ハラル・ジャパン協会 代表理事の佐久間氏が進行役を務め、関西国際空港内店舗で初のハラール認証を受けた、讃岐うどんの「さ・U-don」を運営するロイヤルグループの(株)関西インフライトケイタリング 品質保証室の中村氏をお招きし、ハラール対応への取り組みと活用方法、その成果などをご紹介します。	開業から10年、"18店舗、22億"を成し遂げた、関西で急成長中の人気繁盛ラーメン店「塩元帥」「総大醤」の創業者である髙橋氏が語る成功の秘訣「全てはスタッフの幸せのために」。 経営者として多店舗経営におけるスタッフの育成方法、モチベーションの向上方法などを、スタッフマネジメントの視点から紐解きます！ 司会進行役にラーメンコンサルタントの第一人者である(株)繁盛塾の代表 木村氏を迎え、鋭いご意見を戴きます！開業予定の方、経営者の方は、必聴のセミナーです！	「オープンしたら売上は下がるもの」、「メディアに出たら売上は上がるけど、普段は下がるもの」。そう思っている方は本当の商売を知りません。「本当の繁盛店」とは売上が上がり続ける仕掛けを持っています。その仕掛けを知っている人だけがお客様も、求人さえも独り占めして、きらきらと輝く「勝ち組」になっているのです。本セミナーではラーメン店の専門コンサルタントである木村氏が「繁盛店と不振店を分ける30のポイント」をご紹介します。今、テレビでも話題の繁盛店づくりの第一人者が何を以って繁盛店を作っているのか、必聴です。

※都合により講師、プログラムの内容に変更がある場合もございますので、予めご了承ください。　※録音・写真・ビデオ撮影は、一切禁止させていただきます。　（講師名・敬称略）

専門セミナー　受講申込書

同時開催セミナー・特別イベントの最新情報は公式ホームページまで
http://www.k-gaisyokubusiness.jp

■受講料金（税込） 早期申込み割引制度があります! お早めにお申込みください。

早期割引 4月30日（水）までにお申込みの場合		5月1日（木）以降にお申込みの場合	
■1セッション	~~5,000円~~ ⇒ 3,000円/枚	■1セッション	5,000円/枚
■1日通し券	~~13,000円~~ ⇒ 8,000円/枚	■1日通し券	13,000円/枚

※ホームページ、FAXによるお申込み最終締切は5月13日（火）です。5月14日（水）以降は、直接会場でお買い求めください。
※お電話によるお申込みは、承っておりません。
※お申込み後のキャンセル・変更は一切お受けできませんので、予めご了承ください。
※ご本人が受講できない場合は、代理の方の出席をお願いします。

■お申込み・お支払い方法（A、Bいずれかの方法でお申込みください。）

A. ホームページによるお申込み（下記ホームページにアクセスの上、お申込みください。）
http://www.k-gaisyokubusiness.jp
※全セッション共通のURLとなります。

B. FAXによるお申込み
（下記申込登録欄に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。）

■受講票について
代金引換えにて、実行委員会より受講票をお送りします（5月上旬送付予定）。
なお、代金引換え手数料は各自ご負担ください。

■受講申込登録欄 お申込み後の受講券の発送先となりますので、必ず楷書体で丁寧にご記入ください。

申込日	2014 年　　月　　日		
会社名（店名）			
所属・役職		氏 名	
所在地	〒		
TEL		FAX	
E-mail			

■ご希望のセッションNo./枚数/金額をご記入ください。

セッション No.	枚数	金額	セッション No.	枚数	金額
（記入例）K-1	1	5,000			
			合 計	枚	¥

送付先・お問合せ先
[関西]外食ビジネスウィーク 実行委員会（トレードショーオーガナイザーズ（株）内）
TEL:0120-686-351　FAX:0120-061-829　E-mail:k-gaisyokubusiness@trso.co.jp

FAX:0120-061-829