

# 成果を上げるスーパーバイザー強化・導入セミナー 開催概要

**日程・会場**

**大阪会場** 2017年6月26日 (月) **ガーデンシティクラブ大阪**  
(JR大阪駅より徒歩7分、阪神・地下鉄梅田駅より徒歩5分、ハービスOSAKA内)

**東京会場** 2017年6月28日 (水) **AP東京丸の内コンベンションルーム**  
(JR東京駅より徒歩7分、地下鉄大手町駅D6出口直上、日本生命丸の内ガーデンタワー内)

両会場とも12:30開始、18:00終了 (12:00より受付を開始いたします)

お申込状況により、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ください。また、最少催行人員に満たない場合中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしかねますので、あらかじめご了承ください。

**ご受講料**

お1人様 **37,800円 (税込)** 同一企業 追加お1人様 **27,000円 (税込)**

- 上記ご受講料は、消費税ならびにテキスト代を含みます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日3営業日前の17時までにお電話にてご連絡ください。それ以降のお取り消しの場合、ご入金前であってもキャンセル料として参加料の50%、当日および連絡なきご欠席は参加料の全額を申し受けますのでご注意ください。(お客様都合でのキャンセルの場合、ご返金に要する振込手数料を差し引いた金額でのご返金とさせていただきます)
- 本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきます。

**お申込み**

お客様→繁盛塾 ① お申込み → ② お申込確認 → ③ ご入金 → ④ 受講票送付 → ⑤ ご受講

① お申込み: 下記のお申込用紙にご記入の上、FAXまたは郵送、弊社ホームページよりお申し込みください。

② お申込確認: 弊社よりお申込み確認のご連絡を差し上げます。万が一ご連絡なき場合は弊社までご連絡ください。

③ ご入金: 確認のご連絡より7日以内、開催前日までに下記口座までご入金ください。

④ 受講票送付: 弊社より当日の会場などを詳細に記したご受講票をお送りします。到着次第内容をご確認ください。

⑤ ご受講: 当日はご受講票をご持参の上、お気をつけてお越しください。

**お申し込みの際には、あらかじめ下記の内容をご了承くださいますようお願い申し上げます。**

- 本セミナーの内容と同様または類似した内容を第三者に提供する目的での参加はご遠慮いただいております。
- 会場内での営業行為、勧誘行為はこれを固くお断りいたします。
- 当日配布する資料や内容に関する著作権は株式会社繁盛塾に帰属しており、許可なく複製・販売・貸与・公開などの行為を行うことは、これを固くお断りいたします。
- セミナー内容の録音・録画、ならびにセミナー中の撮影などはご遠慮いただいております。

**お振込先**

お申し込み後、下記の口座にお振込ください。(大変恐縮ではございますが、お振込手数料はお客様のご負担にてお願いしております)

**三井住友銀行 五反田支店 普通 8315106 名義：(株) 繁盛塾**  
(金融機関コード：0009) (支店コード：653) カ) ハンジyoujyuku

ご参加料金は開催1週間前までにお振込みください(それ以降のお申し込みの場合は別途ご案内申し上げます)。本セミナーの領収書は、金融機関発行の「振込確認書」をもって代えさせていただきますので、必ず保管ください。

**お問合せ**

**株式会社 繁盛塾** 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F 受付担当：三浦・山本

**TEL：03-3201-5688 / info@hanjyoujyuku.co.jp**

(平日9:30～18:00受付) ※E-mailは24時間受付しております

**FAXお申込用紙** 専門飲食店が業績アップ・事業拡大を実現するための 成果を上げるスーパーバイザー強化・導入セミナー **FAX：03-3201-5689** (株) 繁盛塾 お客様サポートチーム宛

御社名 (ふりがな) 御社についてご記入ください

代表者様氏名 お役職 ( ) 屋号

住所 郵便番号 ( - ) TEL (百万円)

FAX

**個別経営相談のご希望 (無料)**

1. 当日の経営相談を希望

2. 訪問相談を希望 (交通費のみご請求)

3. その他 ( )

**受付確認の連絡先アドレス**

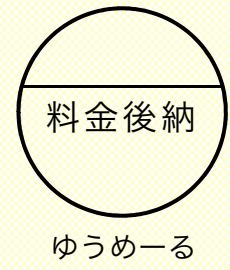
ご担当者名： ( )

確認メールの送り先をご記入ください (E-mail： )

□電話での確認をご希望の場合のみご記入ください (TEL： )

□希望しない

セミナーご参加者ご記入欄					
お名前	お役職	希望会場	お名前	お役職	希望会場
1 (ふりがな)		大阪 東京	3 (ふりがな)		大阪 東京
E-Mail			E-Mail		
2 (ふりがな)		大阪 東京	4 (ふりがな)		大阪 東京
E-Mail			E-Mail		



**大阪会場** 2017年6月26日 (月) ガーデンシティクラブ大阪

**東京会場** 2017年6月28日 (水) AP東京丸の内コンベンションルーム

**本セミナーの主な対象**

複数店舗を運営する専門飲食店  
(ラーメン店・うどんそば店・丼店・カレー店  
 など単品特化型飲食業種)

経営者・店舗統括責任者・  
 スーパーバイザー・マネージャー

専門飲食店が業績アップ・事業拡大を実現するための

# 成果を上げる スーパーバイザー 強化・導入セミナー

■担当講師



## 木村 康宏

株式会社繁盛塾 代表取締役  
 ラーメン店繁盛プロジェクト 主宰

(株) 船井総合研究所にてチーフコンサルタント・フードビジネスチームリーダーなどを歴任。17年にわたり、激戦のラーメン店を専門にコンサルティングし、その業績アップ成功率は95%以上。著書に「1日300人が行列する人気ラーメン店のつくり方」(同文館出版)など。



## 坂本 和彦 氏

合同会社フードビジネス多店舗展開研究所 代表元 日本ケンタッキー・フライド・チキン 執行役員

1980年に日本ケンタッキー・フライド・チキンに入社。店長として店舗オペレーション全国1位を受賞するなど数多くの実績を上げ、SVに昇格。その後、執行役員を経て退職。現在は多店舗展開を支援するコンサルタントとして全国で活躍している。

## 現場のこんな“もやもや”への 明確な解決策が得られます

- SVやマネージャーの現場管理・現場改善力が弱いと感じる。
- SVやマネージャーが「何をしたらいいか」が本人はもちろん、会社として明確でない。
- 経営者が店舗チェック・巡回をしているが、もっと効果的にできないか模索している。
- これから店舗展開をしていこうとしているが、明確な組織のイメージが湧いてこない。
- SVやマネージャーをもっと成長させたい。
- 組織として業績を上げるために、何か取り組みたいと考えている。

ラーメン店専門の経営コンサルティング会社

**株式会社 繁盛塾** 株式会社繁盛塾 経営支援部  
Custom-Made Business Consulting for Your Dreams.

HANJYOUJYUKU CONSULTING Co.,Ltd.

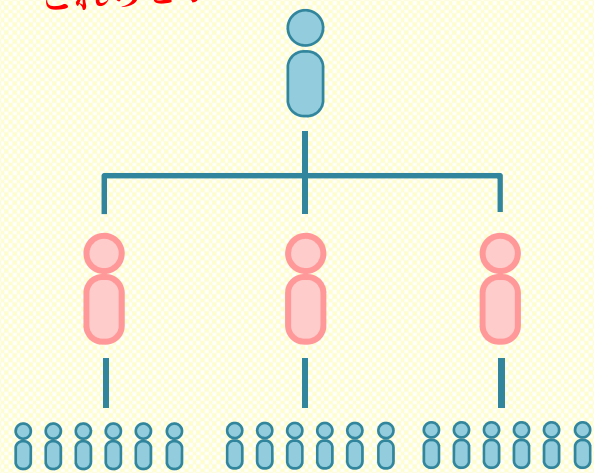
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F 受付担当：三浦・山本 (ミウラ・ヤマモト)

**www.hanjyoujyuku.co.jp**

# 専門飲食店におけるSVの「効果性」を最大化するための290分超実践セミナー

## 業績を上げるSVが実践する「あり方」「やり方」を習得する

あなたの組織に有効なSVの業務とは？  
 あなたの組織のSVに求める資質・能力とは？  
 SVが効果的に動くための日々の行動とは？  
 SVは具体的に何をしたら良いのか？  
**これらを学び、決めることができます**



ラーメン店など専門飲食店が複数店舗を展開するケースが増えています。一方で、複数店舗を運営するための組織や機能を持たないまま複数の店舗を展開した結果、1店舗あたりの売上が伸び悩むケースや売上が低下するケース、組織全体の統率が崩れるケースを非常に多く見かけます。

複数店舗の展開に失敗する組織と、成功していく組織の違いを分析していくと、単純に「複数店舗を展開するための仕掛けを知っているか、知らないか」が分岐点であることが非常に多いのです。今回はこの「店舗展開を成功させる」ためのスーパーバイザーの役割と業務内容の組み立てのノウハウをお伝えします。

既に店舗展開をしているお店はもちろんのこと、これから店舗展開を考えているお店においても、これからの組織づくり、役割づくりをイメージしておくことは非常に大きな意味を持ちます。専門飲食店のスーパーバイジングは業界特性が強いため他業種と大きな違いがあり、専門飲食店に特化したスーパーバイジングを実践的に学べる機会是非常に少ないのが実際です。実践的に習得できるこの機会を活用されることを強くお勧めいたします。

株式会社繁盛塾 代表取締役 木村 康宏

## 講座内容ならびに講師紹介



株式会社繁盛塾 代表取締役  
 ラーメン店繁盛プロジェクト 主宰  
**木村 康宏**

### 第1・4講座

## SVが知るべき業績アップの仕組み 繁盛店を作るSVの動き方

店舗展開を進めている多くの組織がSVまたはSVに類似した役職を置いています。しかし「SVの仕事」を明確に決めることができず、効果を発揮できていないSVが非常に多いのが実際です。実は、この「SVの仕事」を明確に決めることで現場改善が進み、業績アップする事例が非常に多いのです。本講座では、上場企業から個人店まで、大小さまざまなラーメン店をコンサルティングしてきた中で作り上げた、①SVとしての成果の創り出し方、②現場が業績アップを続けるためにどのように動いたらいいか、について具体的かつ実践的、効果的なノウハウをお伝えします。

●木村康宏／株式会社繁盛塾 代表取締役  
 17年間にわたりラーメン業界を専門にコンサルティングを行い、北は北海道から南は沖縄まで500社2000店舗の経営に関わる。「100の店があれば100の繁盛手法がある」という考えに基づくコンサルティングは業績アップ成功率95%以上。その理論は「木村理論」と呼ばれ、最近ではテレビなどのメディアでも多数紹介される。著書に「1日300人が行列する人気ラーメン店の作り方」（同文館出版）「ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら」（幻冬舎）がある。

### 第2・3講座

## 業績を上げるスーパーバイジング術

組織によっては、スーパーバイジングを担当するのが経営者自身や部長などの役職者の場合もあるかもしれません。いずれの場合においても、スーパーバイジングに大切な点は、SV担当者が店舗を改善するのではなく、店舗自らが改善していくことにあります。そのために効果的な行動やコミュニケーションをとることがSVの仕事です。そこで大切なのは、SVの「あり方」と「やり方」、もっと踏み込んで言えば「資質」と「能力」を高めることです。今回の講座では、①SVが行うべき業務は何か、②SVに求められる素養と能力は何か、③SVの素養と能力をどのように高めるか、④あなたの組織に最適なSVのフレームをどのように作るか、について、私の35年間の現場実務をベースに、実践的にお伝えします。

●坂本和彦氏／合同会社フードビジネス多店舗展開研究所（元日本ケンタッキー・フライドチキン株式会社 執行役員）  
 1980年、日本上陸10年の日本ケンタッキー・フライドチキンに入社。現場店長として数多くの実績を上げ、店舗オペレーション全国1位を受賞。その後、複数店舗を管理するSV（スーパーバイザー）に昇格。直営店のみならず、FC店舗を担当するSVとしても多くの成果を上げる。その後、FC部門の責任者を経て、ゼネラルマネージャー、執行役員を歴任。退職後、多店舗展開を支援するコンサルティング会社を設立。「飲食店経営」にて「スーパーバイジング力を磨こう！」連載中。



フードビジネス多店舗展開研究所 代表  
 元日本ケンタッキー・フライド・チキン 執行役員

## 坂本 和彦 氏

時間	講座内容	講師
第1講座 12:30-13:20 (50分)	<b>SVが知るべき業績アップの仕組み</b> ▶業績アップを実現する現場は「この3つ」ができています ▶現場統括が行き届くと得られる「集客」と「求人」の効果 ▶SVが業績アップを実現するための具体的アプローチ	株式会社繁盛塾 代表取締役 <b>木村 康宏</b>
第2講座 13:30-15:00 (90分)	<b>業績を上げるスーパーバイジング術①</b> ▶SVの業務「スーパーバイジング・ピラミッド・メソッド」 ▶成果を出すための「SVに求められる資質」 ▶SVを強くするために不可欠な「使命」と「役割」	フードビジネス多店舗展開研究所 代表 <b>坂本 和彦 氏</b>
第3講座 15:15-16:45 (90分)	<b>業績を上げるスーパーバイジング術②</b> ▶SVに不可欠なスキル「5つのCO」 ▶SVの活動を活性化するための「システム」と「ツール」 ▶理想的な店舗統括担当者の「現場実務の日々のルーティン」	フードビジネス多店舗展開研究所 代表 <b>坂本 和彦 氏</b>
第4講座 17:00-18:00 (60分)	<b>繁盛する組織を作るためのSVの動き方</b> ▶SVが創り出す、トップと現場の「一気通貫経営」 ▶繁盛する組織づくりは「求める効果・成果」の決定が不可欠 ▶明日から劇的な成果を創り出すSVになるための「7つの行動」	株式会社繁盛塾 代表取締役 <b>木村 康宏</b>
<b>無料経営相談会</b> （当日でもお申し込みいただけますが、受付枠に限りがありますので事前予約をお勧めいたします）		

セミナー参加者限定  
**無料経営相談**

**現場主義の経営専門家が  
 現場を拝見した上で  
 相談を承ります**

セミナーを受講された方の特典として、講師の木村康宏（株式会社繁盛塾 代表取締役）、坂本和彦氏（合同会社フードビジネス多店舗展開研究所 代表）、または弊社の経営専門家が、後日、お店に訪問しての経営相談を無料で承ります（交通費のみご請求申し上げます）。SVの運用や育成に関してはもちろん、これからの経営の方向性、業績アップや人財育成、出店など何でもご相談ください。業界で数々の繁盛店や成功企業を作り上げてきたノウハウでお答えいたします。貴重なこの機会をぜひご活用ください。（セミナー当日の経営相談も承っております）

