

2017年12月13日 (水)

東京・ホテルアジュール竹芝にて

**日程・会場**

2017年12月13日 (水) 11:30開始・16:45終了 (受付は11:00に開始いたします)

**ホテルアジュール竹芝 14F 天平の間** 〒105-0022 東京都港区海岸1-11-2  
(JR山手線・京浜東北線浜松町駅北口より徒歩7分、都営地下鉄線大門駅より徒歩8分、ゆりかもめ竹芝駅より徒歩1分)

**交流望年会** セミナー終了後、ご希望の方で交流会を兼ねた望年会を開催します (立食形式、食事付、飲み放題)。全国の勉強好きなラーメン店経営者が集まりますので、ぜひ合わせてご参加ください。

**会場：ホテルアジュール竹芝 12F 白鳳の間** 17:00開始・19:00終了

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ことをご注意。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ませんので、あらかじめご了承ください。

**ご受講料**

お一人様 **32,800円 (税込)** 同一企業追加お一人様 **27,800円 (税込)**

特典として、別途お一人様5,000円 (税込) で全講師が参加する交流望年会に参加できます。

- ご参加を取り消される場合は、開催日3営業日前 (12月7日) 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。
- コンサルタントや店舗プロフェッサーなどの方のご参加、ならびに会社名やお名前を偽ってのご参加は固くお断り申し上げます。
- 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ます。セミナー内容の録音・録画などは一切お断り申し上げます。
- 懇親会はセミナー参加者の方のみの特典となります。懇親会のみのご参加はお引き受けいたしかねます。

**お申込み**

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、直前のお申し込みについては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: 当日は受講票を印刷またはスマートフォンなどで確認できる状態をお持ちください。

**お振込先**

お申し込み後、下記の口座にお振込ください。(お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。ご了承ください)

**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) ハンジョウジユク

ご参加料金は開催1週間前までにお振込ください (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** 〒107-0052 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) ※FAXならびにE-mailは24時間受付しております

**FAXお申込用紙** ラーメン店経営戦略セミナー2018 FAX : 03-3201-5689 (株) 繁盛塾 顧客サポートチーム宛

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	屋号	店舗数	年商 (百万円)
住所 郵便番号 ( )	お役職 ( )	TEL	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 ( )			
お申込み確認の連絡方法			
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 (確認電話TEL: )			
繁盛塾使用欄			
お名前			
お名前 (ふりがな)	お役職	懇親会	お名前 (ふりがな)
1		参加 不参加	4
E-Mail (ふりがな)			E-Mail (ふりがな)
2		参加 不参加	5
E-Mail (ふりがな)			E-Mail (ふりがな)
3		参加 不参加	6
E-Mail (ふりがな)			E-Mail (ふりがな)

セミナーご参加者ご記入欄 (代表者様ご参加の場合は、代表者様も含めてご記入ください)

申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内など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 (ご案内は代表者様にお送りすることがございます)。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。ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、右の☐にチェックを入れて当社宛にご連絡ください。 ☐希望しない

「こんな時代だから勝てる」そのノウハウを学ぶ1年1回の一大セミナー

# ラーメン店 経営戦略セミナー 2018

## 2018年からの繁盛経営の参考になる超実践的な4大講座

地方都市における多ブランド戦略

**「17年連続増収を達成した秘訣」**

大分・熊本県7業態20店舗  
ゴールドプランニング株式会社  
代表取締役 **吉岩 拓弥 氏**

立地・環境問わず行列を作り続ける

**「繁盛を実現する最強チーム経営」**

金澤濃厚中華そば神仙  
株式会社全力の元  
代表取締役 **河方 卓 氏**

「2018年ラーメン業界の時流予測」

**「これからのラーメン店繁盛経営」**

17年間ラーメン業界で繁盛店を作り続ける繁盛請負人  
株式会社繁盛塾  
代表取締役 **木村 康宏**

木村康宏の著書

「1000人の行列を作る」  
「自己流だとモロは売れない」

**株式会社 繁盛塾** 株式会社繁盛塾  
Custom-Made Business Consulting for Your Dreams 経営支援部  
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  
セミナー受付担当：三浦・山本  
www.hanjyoujyuku.co.jp

# 2018年、激戦のラーメン業界を勝ち抜くためのヒントとノウハウ、情報満載の一大セミナー

## 「ラーメン店経営戦略セミナー2018」開催にあたり

ラーメン業界を専門にコンサルティングをして17年目となりました。この17年を振り返ってみると、業界の形が、そして繁盛の要素が大きく変わってきたと強く感じます。

世の中には「トレンドのサイクル」というものがあり、私が圧倒的な業績アップ成功率を誇る背景にはその「トレンド予測」があります。トレンドは大小さまざまありますが、2020年の東京五輪、その周辺に起こるであろう日本経済の変動などを読み解くと、この2018年から世の中、そして業界が大きく動くことは間違いありません。

ラーメン店経営を成功させるために知っておくべきトレンドと、それに対応するための方策をとことんお伝えしなければという気持ちから、本年の経営戦略セミナーを開催いたします。今回はゲスト講師として、私の親しい経営者の中からお二人、これからの時代の成功モデルを実践している方にご登壇いただきます。皆さまのこれからの経営戦略を見つめ直し、再構築できる絶好の機会となると確信しております。年末の大切な1日を活用していただくのに十分な価値ある内容をご用意してお待ちしております。

株式会社繁盛塾  
代表取締役社長

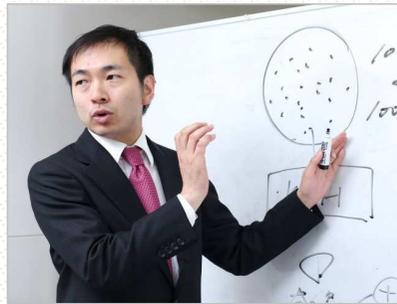
木村康宏



## 第1講座 11:30~12:50 (80分)

### 2018年ラーメン業界の時流予測

- 繁盛するために知っておくべき時流とテーマ
- 2018年繁盛するための5大キーワード
- 2018年売れる商品のトレンド分析
- 当たるラーメン店の成功モデル
- ラーメン店経営に新しいトレンドがやってくる
- 2018年を勝ち抜くための戦略の視点



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

● 木村康宏 / (株) 繁盛塾 代表取締役  
ラーメン業界を専門にコンサルティングし続けて17年。北は北海道から南は沖縄まで500社2,000店舗の経営に関わり、全国で地域一番店や業界を代表する繁盛店を作り続けてきた繁盛店づくりのプロフェッショナル。「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そのコンサルティングは業績アップ成功率95%以上。その経営手法は「木村理論」と呼ばれ、最近では多くのテレビやラジオでも紹介される。著書に「1日300人が行列する人気ラーメン店のつくり方」(同文館出版)など。

## 第4講座 15:45~16:45 (60分)

### これからのラーメン店繁盛経営

- 100年売れ続ける店づくりが繁盛のカギ
- 新時代のブランディングへの取り組み手法
- 現場に売れるための「実力」をつける
- 時代の変化に対応できる組織づくり
- これまでの経営では売れない時代が到来する

## 講師の木村康宏が責任を持って相談を承ります

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)が経営相談を無料で承ります。これからの経営の方向性、目先の業績や人財育成、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。当日の経営相談会、後日の経営相談会とも先着順となっており、定員になり次第〆切とさせていただきます。貴重なこの機会をぜひご活用ください。



セミナー参加者限定

無料  
経営相談

## 第2講座 13:00~14:10 (70分)

### 地方都市における多ブランド戦略 17年連続増収を達成した秘訣

人口40万人の大分市を中心に、7業態20店舗のラーメン店を展開。しかも年商1億円を超える店舗を複数有するゴールドプランニング株式会社。その繁盛の秘訣は業態設計やメニュー戦略などが強いことはもちろん、その背景にある「徹底した経営機能の充実」にあります。オペレーションを良くする仕組み、根拠を持って売上を上げていく仕組み、店長の仕事を効率化する仕組みなど、他のラーメン店にない仕組みを徹底的に作り込んでいるのです。今回は特別に、その仕組みがどのように作られたのか、そしてどのように使われているのかという「経営の裏側」をお話しいたします。

● 吉岩拓弥氏 / ゴールドプランニング株式会社 代表取締役

大分県を中心にふくや、麺堂香、太一商店、味噌乃家など7業態20店舗のラーメン店を地域密着展開するゴールドプランニング株式会社の代表。先代の急逝により25歳の若さで経営を引き継ぎ、それ以降17年連続で増収を達成。当時2億円だった年商は現在は14億円と7倍の事業へ発展させた。近年は各業態のブランディングと生産性の向上など、ラーメン業界において最先端のビジネス化を進めている。経営ビジョンは「地域の人の食の選択肢を広げることで貢献する」。



ゴールドプランニング株式会社  
代表取締役

吉岩 拓弥 氏

## 第3講座 14:25~15:35 (70分)

### C級立地・集合施設・イベントなどあらゆる環境で勝つ 繁盛を実現する最強チーム経営

超C級立地において、15年間かけて大行列店を作り上げた河方氏。その強さは自慢の濃厚とんこつラーメンの美味しさかといえば「それを上げる人材にある」と弊社代表の木村は言います。河方氏のモットーは「どんな状況にあっても全力でやれば売れる」。それを現場で体現する「全力のチーム」が作り上げられています。それを現場で体現する「全力のチーム」が作り上げられています。坪あたり売上100万円を超える店舗、月商1,000万円店舗を連発する「組織作り」と「人づくり」の秘訣を今回は特別にお話しいたします。経営者はもちろん、現場スタッフにもぜひ聞かせたい情熱みなぎる70分間です。ご期待ください。



株式会社全力の元 代表取締役  
金澤濃厚中華そば神仙 代表

河方 卓 氏

● 河方卓氏 / 株式会社全力の元 代表取締役

2003年、金沢の中央市場の飲食街に「中華そば神仙」を開店。昼にちらほらと市場の関係者が食事をする以外は完全に静まりかえる立地でこつこつと営業を続け、現在は連日300人を超える来店を誇る。現在は神仙、神やぐら、秀など8店舗を展開。2014年には東京進出を果たし、お台場ラーメン国技館、品達などの施設内にも進出し常に行列を作り続けている。東京ラーメンショーなどのイベントにも積極的に出店。多くのイベントで杯数第1位などのタイトルを獲得している。

セミナー参加者限定

交流  
望年会  
17:00~19:00

## 勉強好きなラーメン店経営者が集う交流会

セミナー終了後は、2017年も暮れということで望年会を兼ねた交流会を開催します。勉強熱心な企業は伸びると言われていますが、業界内の勉強好きな方が数多く集まるセミナーですから、情報交換をしたり人脈を広げていただくなど、2時間があつと過ぎてしまうような会になります。食事は会場となるホテルアジュール竹芝のレストラン料理と、ドリンクは飲み放題の立食形式となります。2017年の締めくくりと共に、2018年への決意を新たにさせていただく場としてご活用いただければと思います。