

専門居酒屋
元祖鶏ちゃん焼の店 **ねじべえ**

これを**接近戦**接客!!
高い**リピート率!!**
安定した**収益性!!**



ねじべえ
ねじべえ流の接近戦接客で味のある繁盛店を作る!
流行に左右されない
オンリーワン低価格専門居酒屋です!

飛騨高山の郷土料理である「鶏ちゃん焼」をメインにした商品構成。接近戦のあったが接客サービス、客単価2500円前後の低価格。大衆居酒屋にはない差別化された専門性が、満足感とお値打ち感を生み出し、サラリーマン層を中心に高いリピート率を維持しています。4年間連続売上対超えの店舗を記録を更新中です。お客様に愛される店舗になるプロセスは、飲食店としての本質が確かに存在しています。

<http://www.interbrains.co.jp/brand/html/>

カレー専門店
ゴーゴーカレー

低投資!! **簡単オペレーション!** **クセになる味!**



ゴチカレー
ついにNY店オープン!
ますます元気に磨きがかかる
ゴーゴーカレー!
クセになるには訳がある。
完全手作りオリジナル商品!

ゴーゴーカレーは他に類のない独特の味。手間隙を惜しまず作るオリジナル特製ルーは、55の工程を経て5時間煮込み、55時間かすこだわりレシピも、もちろん手作りです! 経年熟成させたルーチン選手権では堂々の三冠達成! 04年5月5日東京新宿で1号店がオープンして集客も右肩上がり! 今でも昼夜問わず行列のできる店になっています。現在、地方でも成功事例が続出しております。

<http://www.gogocurry.com/>

たこ焼き専門店
秀吉

10坪以下の小型店!! **低投資!!** **独自性!!**



たこ焼き天下取り 秀吉
たこ焼き激戦区大阪で勝ち抜ける本物の味で繁盛店を作る!

秀吉の強みは、なんとと言ってもそのたこ焼きのおいさとソースの種類の豊富さ。青じそポン酢や、塩バター、塩マヨなど他では味わえないざっぱり味のたこ焼きは天下第一品。大手チェーンにはない強みを持っています。大阪で勝ち抜いてきた、ダントツにうまいたこ焼きを、関東を中心に全国に提供していく新業態は、独自色が強く、しかも低投資型です。

<http://www.dining-square.com/>

専門居酒屋
とうがらし料理 赤ちり亭

話題性抜群!! **女性の圧倒的支持率!** **業態転換にも有効!!**



赤ちり亭
明確な業態コンセプトでロコを喚起!
不振店のスムーズな業態転換に!

特選唐辛子、極旨スープ、特選野菜、赤ちり麺、7種の辛味調味料! ことごとこだわりました赤ちり鍋・白ちり鍋をはじめとした話題性のあるメニューをラインナップ。業態のわかりやすさが「ロコ」を喚起させ、店舗認知力と集客力でスムーズな立ち上げを実現しています。継続的な宴会需要と女性の支持率の高さも必見です!

<http://www.akachiritei.com/>

第4回 優良成長 ビジネス商談会

2007年 **8月24日** (金)

開催時間 / AM10:00~PM7:00

会場 / 渋谷シダックスホール

〒150-0041
東京都渋谷区神南1丁目12番13号
シダックスビル2階
★会場へのアクセスは裏面地図をご参照ください。



【アクセス方法】
・JR山手線・埼京線、東急東横線・田園都市線、京王井の頭線
東京メトロ半蔵門線・銀座線 各渋谷駅ハチ公より徒歩6分
・首都高速3号線・上り線池尻ランプ、上下線渋谷ランプより約10分
渋谷駅ハチ公前広場に立つと目の前に大きな交差点があり、オーロラビジョンが3つ見えます。一番右と真ん中のオーロラビジョンの間の通りを約6分進んでいくと、進行方向左手に電力館のシルバーに光るドームが見えてきます。その手前にある上部が赤い建物がシダックスビルです。

【主催】「第4回 優良成長ビジネス商談会」実行委員会
【企画運営】株式会社インターブレインズ <http://www.interbrains.co.jp/>
株式会社ブックオフスタートアップ <http://www.bo-startup.co.jp/>
【入場料】 無料 ※事前の申込が必要となります。

参加申込受付中!! **事前申込制**

お申込みはこちらから!
「第4回優良成長ビジネス商談会」事務局
TEL: **03-5714-2882** FAX: **03-3734-2330**
E-mail: info@interbrains.co.jp
〒144-0051
東京都大田区西蒲田7丁目35番1号 宝栄ビル7階

INTER BRAIN'S
BOOK・OFF・STARTUP

参加費 無料 **参加申込 受付中!**

事業拡大・多角化、新規事業展開などを検討する
企業経営者や幹部、独立・開業希望者に向けて!

受講無料!
各50名様限定!
申込順!

セミナー同時開催!

■セミナー講演者のご案内

●オープンセミナー 10:00~11:00
今後の成功パッケージのポイントを解説!
~成功パッケージ=時代の流れ&業界動向の見極め~
共感マーケティングを軸に、他業界の成功事例&失敗事例を飲食業界に落とし込んで成功させる手法をご紹介します。
また、時代の流れをもとに、今後の飲食業界の動向を予測し、FC本部としての成功条件&良いFC本部の見分け方をヒントに、業態開発のツボについてお伝えします。



株式会社コックス
代表取締役
澤江 太郎(さわえたろう)氏
<http://coqs.jp/>

大学卒業後、企画・デザイン事務所で6年間、プランナーとして従事した後、株式会社コックスを設立。様々な業種・業態において、販促コンサルティング、社員教育プロジェクトから集客顧客FAN化プロデュースまでを多数手掛ける。現在は、自社で飲食チェーンをはじめとするFC本部を複数運営しながら、大手メーカー、商社をはじめ、数々の事業プロデュースを手掛け、クライアントの売上&信用・信頼アップに貢献している。

●成長戦略セミナー 11:30~12:30
FCビジネスに必要な戦略と戦術
~北海道と本州の架け橋になるために~



株式会社アイビス
代表取締役
三田 益弘(みたますひろ)氏
<http://www.ibis-h.co.jp/>

北海道における飲食FCビジネスの背景
・FCエリア本部とFC本部の違い、および役割について
・エリア本部運営と店舗運営について
どこまでも運営のプロを目指すことが成功の秘訣
・フランチャイジーからみた、FCビジネス成功の要諦
・人材調達と育成

有限会社館の東龍入社後、有限会社葵、ふじ商事株式会社、ふじ交通株式会社、ジーワイ道央販売株式会社、空知興産株式会社の代表取締役を歴任、平成16年より株式会社マス研(現株式会社アイビス)の代表取締役に就任。多角化により低迷していた会社をメガFCと独自ブランド基軸の安定収益事業へと再生させた。

●成長戦略セミナー 13:00~14:00
メガFCジーから見た有望なFCビジネス
~フードビジネスにおけるFCビジネスのメリット活用術~
牛井の吉野家を中核として、7分野・計32店舗を展開するなかで、外食店舗に関する幅広い運営ノウハウとスケールメリットにより、外部環境の変化に対応した事業を展開してきた実績と、そこに生まれるFCビジネスのメリットとその活用。
そして、今後の環境変化を見据えた新たな事業展開についてご紹介いたします。



メガエフシーシステムズ株式会社
代表取締役
中島 康博(なかじまやすひろ)氏
<http://www.mega-fc.co.jp/>

メガエフシーシステムズは32店のFC店舗を展開するメガFCジー企業。小田原で鮮魚卸を営んでいた中島康博氏の父(故)利雄氏が吉野家加盟第1号となったことがFC参入の出発点である。現社長康博氏は吉野家に10年在職し、当時最先端であった店舗運営手法を身に付け、多店舗展開を押し進めてきた。さらに複数のFCに加盟するマルチ戦略により業績の拡大を図る。中島康博氏はFC業界の地位向上にも力を入れ、飲食店が独立を目指す人への啓蒙活動も行っている。康氏の銘は「凡事徹底」。

●成長戦略セミナー 14:30~15:30
アルバイト獲得の秘策
~人口減、求人難時代の新しい人材獲得術~
求人誌に広告を出しても、時給、給料を上げて人も集まらない…。人材派遣は高いし賃もわるい…。そんな経験ありませんか? 各種媒体で取上げられているとおり、若年層の人口が減っている中、アルバイト獲得競争はこれからも激化の一途をたどります。こうした中、「おてつだいネットワークス(全国対応サービス)」を活用した、長期、短期両面での「人材獲得の秘策」を実際の事例を交えてご紹介いたします。



株式会社
ロケーションバリュー
代表取締役
砂川 大(すながわまさる)氏
<http://otet.jp/>

1995年に三菱商事入社。2001年にハーバード・ビジネス・スクールに留学、途中マッキンゼー等でインターンを経験。卒業後、2003年に米国の独立系ベンチャーキャピタルであるGlobespan Capital Partnersにディレクターとして入社。2004年日本代表に就任。2005年3月にロケーションバリューを創業し、現在に至る。

●成長戦略セミナー 16:00~17:00
メガFCジーが語る!
究極のFC選び
~核となる業態を持ち、リスク分散のために複数業態を展開していく~



株式会社ヴィアン
代表取締役社長
高梨 一郎(たかなしいちろう)氏
<http://www.vians.co.jp/>

1979年に東京ココロラボトリングの子会社として設立。ハンバーガーショップの展開を手始めに、2007年6月現在で「ミスタードーナツ」40店、「モスバーガー」7店、「TSUTAYA」10店、「サンマルク」3店、「カフェ・デュモンド」1店、「びっくりドーナツ」2店、「ザ・どん」3店、「イタリアントマト・カフェ」5店、「ベッパランチ」11店、「エアポートダイナー」1店のFC9業態、オリジナル業態の83店舗を展開。05年には売上高100億円を達成。09年までに100店舗、年商150億円を目指す。