

秘  
実践的かつ論理的な  
ノウハウを公開!!



選んだ道は…

再生

負債を抱える  
借金と戦う

# 安田久 外食勉強会

## in 宇都宮

日時 第1回 2月20日月 【受付開始】午後1時15分～  
午後1時30分～午後4時30分

第2回 3月21日火 【受付開始】午後1時15分～  
午後1時30分～午後4時30分

第3回 4月10日月 【受付開始】午後1時15分～  
午後1時30分～午後4時30分

懇親会 会費5,000円 午後6時00分～午後8時00分

会場 栃木県総合文化センター  
第三会議室

定員  
50名

栃木県宇都宮市本町1-8 TEL:028-643-1000

概要 繁盛店づくりのノウハウとは? 独創的なアイデアによる成功例と自らの失敗談を元にした、リアルな体験から飲食店経営のための安田式ロジックをお伝えします。

受講料 5,000円(各回)

※受講料は当日、会場にてお支払いください。  
※当日は、名刺を受付にお渡しください。

講師

47都道府県再生プロデューサー～ヒット店舗仕掛人～  
株式会社 外食虎塾 代表取締役社長 安田 久

多数の飲食店を経営・プロデュースする「飲食業界のカリスマ」。また、人気番組「マネーの虎」での過激な発言でもお馴染みである。独創的なアイデアによる出店は、世間やマスコミの話題を独占。1998年に出店した「監獄レストラン アルカトラズ」は日本最初のエンターテインメントレストランとして注目を集めた。「47都道府県 47ブランド 47地方活性化店舗」を理念に各県をテーマとした郷土料理店を東京・銀座を中心に展開。その功績が認められ「2010外食アワード」授賞。現在、店舗プロデュース、テレビ出演、講演活動、セミナー、メルマガ連載など多方面にわたって活動している。下積み時代からの自らの実体験に基づいた言葉には強い説得力がある。



Webサイトまたは下記ご記入の上、Faxよりお申込みください

FAX 03-3588-0890

「外食の虎 安田久 公式WEB」へアクセス <http://www.yasudahisashi.com>

外食の虎

検索

お名前					Eメール			
会社名 店舗名					電話番号	( )	-	
参加人数	人	懇親会	参加	欠席	日程	2月20日	3月21日	4月10日

# 独創的なアイデアによる成功例と 自らの失敗談を元にした安田式ロジック

第1回 2月20日(月)

## 「PL」、「BS」、「資金調達」秘策。 大繁盛作りの10個のノウハウ

### ①大繁盛店作りは、絶対ブレないコンセプト、 キラーコンテンツが必須

アルカトラス、なまはげ、阿波おどりはこうやってできた理論原価で利益率をあげる!

### ②売上を上げる為の方程式

新規客、リピート、常連、1番大事なのは??

### ③バケツ理論

黒字、赤字はここがちがう

### ④期待値、不安値

新規客がリピートになるかで未来は決まる

### ⑤3つより4つ

昔と現代の「8:2」が逆転

### ⑥5戦5勝!?

店舗数が多い店が偉いのではなく、  
利益が多い店が偉い

### ⑦外食経営者の名刺でわかる

”儲かってる企業、儲かってない企業はこれでわかるよ”

### ⑧棚卸の正しい数値の管理の仕方

在庫には3種類あるが2種類は悪

### ⑨売上が落ちる最大の理由は○○○○?

ABC分析はこうやってやる

### ⑩売上を上げるには、売上を作る為の○を どんだけ作るか、それを管理すること

数値管理、MS、顧客管理…

第2回 3月21日(火)

## コンサルタントは見た 「成功する社長&大失敗する社長」 はここが違う。

### 『成功する社長の8か条』

#### ①数値管理

PL管理、数値

#### ②新規客開発

営業、有料媒体は、費用対効果 来店動機

#### ③リピート対策

名刺交換方程式  
名刺価値(大企業vs中小企業)

#### ④MS調査

「QSC」に基づいた店の実態  
MS数値化で給料査定

#### ⑤モチベーションアップ

サラリーマンの引退後、独立リスク

#### ⑥実例 -コンサル先の成功例-

コンサル先で、345.4%利益UP!?  
~やった事は2つだけ…大公開~

- 安田久  
語録**
- ①迷ったらやりだよ。
  - ②ピンチはチャンス!!
  - ③夢は逃げない。逃げるのは自分だ。
  - ④人生最大のリスクは失敗でなく後悔だ。
  - ⑤プレッシャーのない生活ほど、退屈なものはない。
  - ⑥貴方は未来に何を残しますか?
  - ⑦夢は1人で見えるものではなく、みんなで見るものだ。
  - ⑧稼ぐのは努力。貯金は才能。  
貯金は自信になるし、我慢する分だけ貯まる。
  - ⑨経営者は、自分の能力を私物化するな。
  - ⑩大人は、子供達に「夢」を与えなければならぬ。何故なら「夢」のない大人が増えたら、夢のない国になってしまう。「夢」のない国に明るい未来はない。

第3回 4月10日(月)

## 「成功と失敗」「栄光と挫折」 人生は壁…その先も壁。 乗り越える方法を教えます。

#### ①企業理念

企業理念とは、  
事業の意義、目的を明確にする  
『我々の事業は、関わる全ての人が“幸せ”になること』

#### ②具体的目標を作る

『2020年迄に「あまくさ」10店舗達成』

#### ③経営ビジョンは3年毎

「接待」日本一を目指す

#### ④社長 10ヶ条!!

- 1.社長は、強烈な願望を持つ事で目標に届く。
- 2.社長は、誰にも負けない努力をする事が企業の成長。
- 3.ダメな社員はいない。  
ダメにする社長がいる。
- 4.社長は、チャンスを見逃してはいけない。  
見逃す社長が企業を衰退させる。
- 5.社長は、腹を決めたら決して諦めない。  
諦める事が失敗だ。
- 6.社長は、辛いことがあっても、  
1人で飲み込めるやつしかリーダーになれない。  
弱音を吐いたら、社員はいなくなる。
- 7.社長は社員に夢を与えることで、  
社員はやる気の本気になる。
- 8.金がないから何もできなとか、  
前に進まない社長は、  
金があっても何もできない社長である。
- 9.正しい努力は、嘘をつかない。
- 10.壁の先は壁しかない。  
神は人間に乗り越え超えられない壁は与えない。  
死ぬ気でやれば必ず壁は破れる。

### 安田久 飲食店セミナーの感想(広島講演)



#### ●40代男性

論理的な内容で、お話を面白く素晴らしいと感じました!飲食業の異端児と呼ばれたそのスケール感に圧倒されました。成功と失敗を経験されているからこそ、ラストは感動しました!セミナーなのにエンターテイメント!地方でこれぐらいハイレベルなセミナーは、なかなか聴けません。本当に感動しました。



#### ●40代女性

話のテンポも良いし、内容も面白くて、ところどころ出てくるエッジの効いたコメントなんてプロの芸人さんながらおもしろい。その講師の雰囲気は、東京のてっぺんで暮らした経験を持つ人が放つ特有な感じが、また、歯に衣着せぬ語り方が気持ち良い感じでした。とにかく刺激的なセミナーでした!



#### ●30代女性

イメージにあった「感性の人」だという印象を、第一声でよい感じに壊してくれました!数字をきちんと追う経営の大切さ、経験から繰り出す安田節と押しつけのない持論展開。受講者をぐっとまとめ、注目させる身についた表現力。面白い!!あつという間の時間でした。安田氏の原動力に、「感動」と「人の為」がセットでありました。このループ、持ち続けたいですね!学び多きセミナーでした。