

ミスターラーメンと世界が注目する女性ラーメン社長が登壇
「繁盛店の作り方」と「店舗展開の戦略」ウェビナー
独自性と標準化を同時に実現する方法とは

国内最大級の顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくる」を運営する株式会社 ROI（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は、株式会社せたが屋（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：前島司）の前島社長と株式会社ヒカリッチ アソシエイツ（本社：東京都中央区、代表取締役：高橋夕佳）の高橋社長にご登壇いただき、『「繁盛店の作り方（独自性）」と「店舗展開の戦略（標準化）」相反することを同時に実現するための方法とは』（定員:300名）と題した無料オンラインセミナーを2022年1月12日(水)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar_contact3?=pr）

独自性と標準化を同時に
実現する方法とは？

独自性

標準化

株式会社せたが屋
代表取締役社長 前島司

株式会社ヒカリッチアソシエイツ
代表取締役 高橋夕佳

2022年1月12日(水) 15:00~16:30

実施概要

私たち日本人が愛してやまないラーメン。しかしラーメン店は、繁盛店を目指し年間で多くのラーメン店が開業するものの、閉店数も多い激戦業態。

幾多の努力を重ねてお客様から愛される1杯を作り上げ繁盛店となること、店舗運営を標準化しお店の品質を保ちながら規模を拡大させていくこと、この2つは一見すると真逆

のことが求められているように感じます。その双方は相反せず両立することができるのでしょうか。

今回は「ミスターラーメン」との異名を持ち、世界のラーメンブーム先駆者的存在である魚介系醤油らーめん店「せたが屋」の前島社長と、焼きあごブームパイオニアの焼きあご塩らーめん店「たかはし」の高橋社長の2名にご登壇いただきます。

お2人に「繁盛店の作り方」と「店舗展開の戦略」の共存について、こだわりのお店作りと店舗展開の戦略、またこの先のラーメン業界がどうなっていくのか未来予測なども伺いながら、飲食企業経営に役立つ内容をお届けいたします。

是非ご参加ください！

このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・店舗展開の戦略を知りたい
- ・「繁盛店の作り方（独自性）」と「店舗展開の戦略（標準化）」どちらも叶えたい
- ・今後のラーメン業界の見通しを知り、自身の経営のヒントにしたい

セミナー詳細

■日時

2022年1月12日(水) 15:00～16:30

■定員

先着 300名

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

https://biz.fancrew.jp/seminar_contact3?=-pr

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■お問い合わせ

株式会社 ROI セミナー担当

Email : info@j-roi.com

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

同業他社のご参加はご遠慮いただく場合がございます。

登壇者



株式会社せたが屋 代表取締役社長 前島 司

1962年生まれ、高知県出身。独学で試行錯誤する中、2000年に魚介系醤油ラーメン店「せたが屋」を開業。後に環七を制したラーメン店と呼ばれる。二毛作と呼ばれる営業形態やオリジナルブランドを次々と世に生み出すことから「ミスターラーメン」との異名を持つ。2008年にはニューヨーク進出を果たし、世界のラーメンブームの先駆者的存在。一般社団法人日本ラーメン協会前理事長。



株式会社ヒカリッチ アソシエイツ 代表取締役 高橋 夕佳

2012年7月「らー麺たかぎ」（東京都文京区）開業。2015年2月「焼きあご塩らー麺たかはし」に改名し、新宿に移転。翌年から多店舗展開。2021年4月にミシュランガイド掲載店「らぁ麺やまぐち」他2ブランドを運営する株式会社Raイノベーションの全株式を取得。高級だし”焼きあご”を、より身近で、より自由な発想で世の中に提案することで、鰹節・昆布が独占する「だし」の市場に、新しいカテゴリーを加えることを使命とする。食を通して日常を豊かにし、世界から注目される日本の「だし」文化の持続的発展を目指す。

【ゲスト】



株式会社 PrunZ (プランズ) 代表取締役 深見 浩一

YouTuber 「おもおかチャンネル」

「炎丸」ブランド中心に飲食店を日本とアジア 5 개국で展開。第 5 回居酒屋甲子園、第 7 回 S1 サーバーGP 日本一。飲食事業の他に介護事業と学習塾事業もオーナーとして創業。社内から経営者を 10 名以上輩出。講演累計 10,000 回突破。

【ファシリテーター】



株式会社 ROI 代表取締役社長 山口 敬人

双日、アクセンチュア、ミスミ、アコーディア・ゴルフ、刈田アンドカンパニーを経て現職。戦略立案、業務改善、採用/組織再構築、新規事業立上げ等幅広い業務に携わる。双日、アクセンチュアでは、主に経営企画・メーカー領域の戦略立案領域を担当。ミスミ、アコーディア・ゴルフにおいては、事業責任者・経営企画担当役員等を歴任した。いずれも現場に入り込み、現場主体の改善プロジェクトを成功させ、短期間での収益向上に貢献。2020 年 2 月より ROI 社へ出向、全社の業務改善支援に携わる。同年 7 月より、現職に就任。

【ファンくるについて】



累計 3,000 社にご利用いただいている国内最大級の顧客満足度向上プラットフォームです。全国 120 万人の会員様に実際に店舗やご自宅でモニターとなっていただき、その体験と声を収集して精緻に分析し企業様にフィードバックすることで、よりお客様の声を反映したサービスを構築していただけます。

コロナ禍で、多数の企業・店舗様が売上低下する中、来店頻度や単価の高い”お得意様”づくりと、そのための顧客満足度向上が益々重要になっています。

実際、「ファンくる」を導入することでコロナ禍においても売り上げがV字回復している企業・店舗様も多く、これはその企業・店舗様が「ファンくる」によって収集・分析された生活者のリアルな体験と声をサービスに反映させ、リピーターの獲得、ファン作りに成功されているからに他なりません。「ファンくる」は現在、飲食店だけでなく、美容室、食品・飲料メーカーなどの幅広い事業者の方にご利用いただいています。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社 ROI
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：<https://www.j-roi.com/>
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる (<https://www.fancrew.jp/>)」の運営・開発 顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくるクラウド CS (<https://biz.fancrew.jp/>)」の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社 ROI（担当：広報、Email：pr@j-roi.com）