

外食ヒットメーカーに学ぶ、勝つお店の作り方！

ファンづくりを科学する顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスを運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）はランプ株式会社（本社：神奈川県鎌倉市、代表取締役：清宮俊之）の清宮社長と株式会社フードサプライ（本社：東京都大田区、代表取締役社長：竹川敦史）の竹川社長をお迎えし、「外食ヒットメーカーに学ぶ、勝つお店の作り方！」（定員:150名/無料）を6月13日（火）に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230613_2_contact?=pr）

定員 150名 飲食店オーナー様向けセミナー

外食ヒットメーカーに学ぶ

勝つお店の作り方!

と挽肉 LAMP Inc. 代表取締役 株式会社挽肉と米 清宮 俊之 氏

【ファシリテーター】 株式会社ファンくる 執行役員 営業本部長 小林 正博

【ゲスト】 株式会社PrunZ 代表取締役 深見 浩一 氏

株式会社フードサプライ 代表取締役社長 竹川 敦史 氏

2023.6.13 火 14:00 - 15:30 参加無料

実施概要

コロナの影響によって外食業界は大きな変化を余儀なくされましたが、規制も解除されインバウンド需要も戻りつつある一方で、今でも売り上げが完全に戻り切っていないお店もあるのではないのでしょうか。

例えば、これまで忘年会や新年会など企業需要を期待していた業態などは、お酒を飲む頻度が減るなどの生活習慣が変わったことや部署内宴会などを制限していたものが習慣化したことによって、その需要が減少していることが挙げられるかもしれません。

規制がなくなったとはいえ、習慣の変化により潜在的に顧客の求める価値観は変わってきています。

顧客の価値観の変化に適応し、期待に合わせたサービスを提供するためには、本質的に業態そのものを見直す必要があるのではないのでしょうか。

そこで今回は「挽肉と米」を展開している元株式会社力の源ホールディングス 代表取締役社長、現 LAMP Inc. 代表取締役/株式会社挽肉と米 清宮 俊之氏と、「ベジ郎」を展開している株式会社フードサプライ 代表取締役 竹川 敦史氏。この大ヒット業態を生み出しているお二人にお越しいただき、業態をヒットさせるためのロジック、戦略、ヒットの理由を詳しくお伺いします。

アルコールに頼らない業態はどのように勝ち筋を作るのか、一つでも学びを持ち帰ってもらえれば幸いです。是非ご参加ください。

このような方におすすめ

- 新しい業態を展開する際の戦略を知りたい
- 脱アルコール業態の展開方法を知りたい
- 大ヒット業態の裏側を知りたい

セミナー詳細

■日時

2023年6月13日(火) 14:00~15:30

■定員

限定 150 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/seminar20230613_2_contact?=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

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

■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。

登壇者

【講師】



LAMP Inc. 代表取締役

株式会社挽肉と米

清宮 俊之 氏

2014年に(株)力の源ホールディングス代表取締役社長兼 COO、(株)力の源カンパニー代表取締役社長、(株)力の源グローバルホールディングス代表取締役社長に就任。

在任中の2017年に東証マザーズ上場、翌年2018年には東証一部への市場変更を実現する。

2019年4月にLAMP Inc.を設立し、代表取締役として活動開始。兼職先として、オイシイズ、鳥貴族ホールディングス、挽肉と米、UNAKEN、Recovery…などの企業で経営に参画中。組織開発、人事戦略、海外進出などの領域で講演も実施中。



株式会社フードサプライ

代表取締役社長 竹川 敦史 氏

都内中心に5000店舗にお野菜を運ぶ青果物流業を営み、コロナ禍においてもドライブスルー八百屋などのブームを作りだした。

最近では卸売にD2C飲食店野菜炒め専門店「ベジ郎」を立ち上げ、オープン一年ほどで5

店舗まで拡大。

【ゲスト】



株式会社 PrunZ (プランズ)

代表取締役 深見 浩一 氏

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 か国で展開。

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】



株式会社ファンくる

執行役員 営業本部長 小林 正博

前職で飲食店のスーパーバイザーとして複数ブランド合計 100 店舗以上の現場マネジメントを経験。

特に FC 店舗支援のフォローを中心に活躍。

現ファンくるにて既存クライアント様をフォローするチームを立上げ、現在約 500 社 5000 店舗のマネジメント責任者となる。

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 130 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化（特許申請中）し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験（CX）全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 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.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる（https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew）」の運営・開発
顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービス「ファンくる（https://biz.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrewBiz）」の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）