株式会社スリーウェルマネジメント
代表 三ツ井創太郎

行政へのアドバイザーも務める飲食コンサルタントが語る

アフターコロナの戦い方と15の成功事例

①WEBマーケティング
②アフターコロナMEO戦略
③自動顧客データ収集
④誰も知らないLINE活用
⑤売上が上がるインスタ運用
⑥飲食店の通販参入
⑦デリバリーゴーストレストラン
⑧販促費の適正化
⑨アフターコロナの販促計画
⑩コロナに強い業態チェンジ
⑪自社業態のフランチャイズ化
⑫原価率5%低減
⑬強い組織を創る経営理念＆計画
⑭アフターコロナの評価制度
⑮飲食店が活用する事業再構築補助金

本誌中面でご紹介する成功事例の一例

- ☑飲食店の**事業再構築補助金活用**
- ☑コロナ禍でもLINE&インスタマーケティングで**前年対比110%**
- ☑居酒屋店が業態変更で**月商1,400万円、利益率25%**
- ☑焼肉店が精肉テイクアウトで**月商100万円達成**
- ☑13坪で月商600万円を達成した**ゴーストレストラン**
- ☑デリバリー弁当で**月商1,000万円**
- ☑フランチャイズ募集開始で**25件の加盟獲得**

報道番組でも特集された有名セミナーが自宅でも受講できる！

2021/22年 時流予測

居酒屋｜焼肉｜和食｜ラーメン｜イタリアン｜カフェ｜バル｜中華｜焼鳥

アフターコロナで速V字回復

飲食店

15の成功事例公開セミナー

コロナ禍でも抜群に効果が出た取り組みのみを徹底的に公開

飲食店の事業再構築補助金についても解説！

Q.居酒屋業態から、焼肉業態への変更は申請できる？？
Q.法人宴会が激減した為、個室を作って客層を変えたい!!
Q.FC店に加盟してお持ち帰り弁当販売を強化したい!!
Q.通販サイトを構築し、で少しでも売り上げを補填したい!!

■東京会場：2021年4月13日(火)　■大阪会場：2021年4月28日(水)
■WEB開催：2021年5月11日/5月12日/5月17日

☎03-4567-6094

2021年4月以降に取り組むべき事が全て分かる！
アフターコロナでV字回復する為の超濃厚ノウハウ！

コロナ禍直後の経営課題

【生存戦略】

直近の資金繰りが何よりも重大な経営課題

2021年4月以降の経営課題

【成長戦略】

コロナ借入金返済に向け どうやって利益体質にしていくか

①今まで取り組んでなかった*新しい売上アップ手法*の実施

皆さんもお気づきのように、コロナ禍によって今までの売上アップの手法が通用しなくなってきています。時代にあった集客ノウハウの体得が必要です。

②利益率を高めるための*生産性向上*への取り組み

売上アップと生産性向上の取り組みを両輪で行う事で、利益率を大幅に高める事が可能になります。これらを既に実現してい企業様の成功事例から学ぶ事が重要です。

③スタッフの*モチベーションアップ*の仕組化

アフターコロナでV字回復を実現する為には、細かい取り組み以上にスタッフのモチベーションアップが重要です。

④成功確率の高い*新店舗/新業態*の出店

アフターコロナのビジネスモデル構築に向けて、既存店の出店や新業態の出店を検討される経営者も多いですが、当然ながらアフターコロナの出店は確実は戦略に基づいて行う事が重要です。

いつの時代も生き残るのは環境変化に対応できる企業のみ

スタッフのモチベーションアップから売上アップ、DX化まで今後やるべき事をズバリ提言！

100ページを超える濃厚テキスト

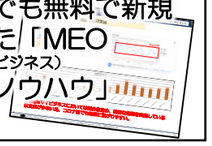
【集客アップ】

1 WEBマーケティング

アフターコロナに対応した「新しいWEBマーケティング」の実践

2 アフターコロナのMEO

コロナ禍でも無料で新規客獲得した「MEO（グーグルマイビジネス）徹底活用ノウハウ」の体得



3 自働顧客データ収集

自働で月300件以上集まる顧客データを活用した「リピート施策」の実践

4 これからのLINE販促

月100組の集客を実現した「アフターコロナのLINE活用術」の体得

5 ファン客を増やすSNS

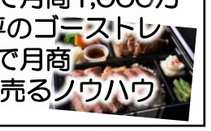
無料で圧倒的集客を実現した「Instagram活用メソッド」の実践

6 WEB通販参入

通販開始1カ月で100万円を売り上げた焼肉店の自社通販サイト成功事例

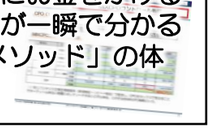
7 宅配＆ゴーストレストラン

法人弁当で月商1,000万円、10坪のゴーストレストランで月商600万円売るノウハウ



8 販促費の適正化

コロナ後にお金をかけるべき販促が一瞬で分かる「CPOメソッド」の体得



9 2021年販促計画

アフターコロナ経営の羅針盤「2021年度版年間販促計画」のマスター

【利益＆生産性アップ】

10 コロナに強い業態

コロナ禍においても月営業利益200万円をただき出したビジネスモデルから学ぶ

11 フランチャイズ化

自社業態をフランチャイズ化する事で自社で投資をせずに店舗展開を実現する方法

12 原価率5%ダウン

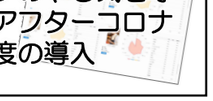
精神論では無く、しっかりとしたロジックで原価低減に取り組むノウハウ

13 経営理念＆計画

コロナ禍によって変化した経営環境を踏まえた上での理念＆経営計画の再認識＆再構築の必要性

14 やる気が出る評価制度

コロナ禍によって低下したスタッフのやる気を呼び起こすアフターコロナ型評価制度の導入



15 事業再構築補助金

飲食店として事業再構築補助金を活用する際の注意点などを徹底解説

【アフターコロナでv字回復する為の成功事例公開セミナー】

◆東京会場4月13日　◆大阪会場4月28日

◆WEB開催：5月11日、5月12日、5月17日

飲食店経営者の皆様
ついに反撃の時が来ました！

株式会社スリーウェルマネジメント　代表取締役
一般社団法人日本フードビジネス経営協会　代表理事
一般社団法人日本ラーメンアカデミー　理事
三ツ井創太郎

株式会社スリーウェルマネジメント代表三ツ井創太郎でございます。本資料をお読み頂きありがとうございます。
現在、日本全国の飲食店は非常に厳しい経営環境におかれています。1都3県では緊急事態宣言の延長も発表されました。

こうした状況の中で私達は「飲食店経営者の皆様の為にできる事は何か？」という事を考え、この度アフタコロナ一下においてV字回復を実現する為の全ノウハウを公開するセミナーを開催させて頂く事となりました。

本セミナーは昨年末にも実施させて頂き、その際には日本全国より176名もの飲食店経営者の皆様にご参加を頂きました。本セミナーにてお話させて頂く内容に「机上の空論」はありません。全ては当社のご支援先様等がコロナ禍の中で実践し、証明された成功事例です。本講座が皆様のコロナ後の経営を立て直す一助になれば、こんなにうれしい事はありません。

コロナ禍の飲食店支援に向けた行政との活動

東京都　青森県

当社では東京都の選任アドバイザーをはじめ、青森県からの業務委託、北九州市、和歌山市、その他行政と連携し、コロナ禍で苦しむ飲食店様の各種支援プログラムを行っています。この活動が評価され、テレビ、メディア等でも多数の取材をしていただいております。

【アフターコロナでV字回復する為の成功事例公開セミナー】
◆東京会場4月13日　◆大阪会場4月28日
◆WEB開催：5月11日、5月12日、5月17日

コロナ禍直後の経営課題

【生存戦略】

直近の資金繰りが何よりも重大な経営課題

2021年4月以降の経営課題

【成長戦略】

コロナ借入金返済に向け
どうやって利益体質にしていくか

①今まで取り組んでなかった*新しい売上アップ手法*の実施

皆さんもお気づきのように、コロナ禍によって今までの売上アップの手法が通用しなくなってきています。
時代にあった集客ノウハウの体得が必要です。

②利益率を高めるための*生産性向上*への取り組み

売上アップと生産性向上の取り組みを両輪で行う事で、利益率を大幅に高める事が可能になります。これらを既に実現してい企業様の成功事例から学ぶ事が重要です。

③スタッフの*モチベーションアップ*の仕組化

アフターコロナでV字回復を実現する為には、細かい取り組み以上にスタッフのモチベーションアップが重要です。

④成功確率の高い*新店舗/新業態*の出店

アフターコロナのビジネスモデル構築に向けて、既存店の出店や新業態の出店を検討される経営者も多いですが、当然ながらアフターコロナの出店は確実は戦略に基づいて行う事が重要です。

アフターコロナでV字回復を実現する為には
既に成功している企業の事例から学ぶのが一番の近道

セミナーでご紹介する成功事例の一例

❶飲食店の事業再構築補助金活用

❷コロナ禍でもLINE&インスタマーケティングで
前年対比110%達成

❸居酒屋店が業態変更で月商1,400万円
営業利益率25%を獲得

❹焼肉店が精肉テイクアウトで月商100万円達成

❺13坪で月商600万円を達成した
ゴーストレストラン

❻デリバリー弁当で月商1,000万円

❼フランチャイズ募集開始で25件の加盟獲得

❽飲食企業がスイーツ業態出店で月商2,000万円

❾焼肉企業が緊急事態宣言下で
弁当販売を行い2,700万円

❿コロナ禍で大きく低下したスタッフの
モチベーションを高めた理念研修＆評価制度

⓫スタッフがお勧めしなくても会員4万人を獲得
した最新会員獲得手法

⓬販促費0円で200名を獲得した
DX（デジタルトランスフォーメーション）最新事例

⓭新店オープン前からインスタフォロワー
3,000人を獲得

⓮10名の経営者を輩出した社員独立制度

⓯コロナ禍の業態変更で3階立地、26席、
22日営業で月商800万円

★この成功事例はあくまで一部です！セミナーでは
さらに他では聞けない成功事例を多数公開

【アフターコロナでV字回復する為の成功事例公開セミナー】

◆東京会場4月13日　◆大阪会場4月28日

◆WEB開催：5月11日、5月12日、5月17日

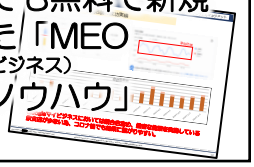
スタッフのモチベーションアップから
売上アップ、DX化まで今後やるべき事を
ズバリ提言！

1 WEBマーケティング

アフターコロナに対応した「新しいWEBマーケティング」の実践

2 アフターコロナのMEO

コロナ禍でも無料で新規客獲得した「MEO（グーグルマイビジネス）徹底活用ノウハウ」の体得



3 自働顧客データ収集

自働で月300件以上集まる顧客データを活用した「リピート施策」の実践

4 これからのLINE販促

月100組の集客を実現した「アフターコロナのLINE活用術」の体得

5 ファン客を増やすSNS

無料で圧倒的集客を実現した「Instagram活用メソッド」の実践

6 WEB通販参入

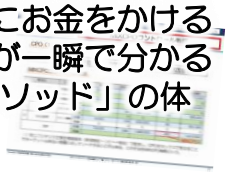
通販開始1カ月で100万円を売り上げた焼肉店の自社通販サイト成功事例

7 宅配＆ゴーストレストラン

法人弁当で月商1,000万円、10坪のゴーストレストランで月商600万円売るノウハウ

8 販促費の適正化

コロナ後にお金をかけるべき販促が一瞬で分かる「CPOメソッド」の体得



9 2021年販促計画

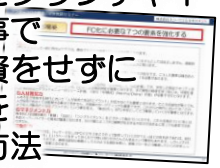
アフターコロナ経営の羅針盤「2021年度版年間販促計画」のマスター

10 コロナに強い業態

コロナ禍においても月営業利益200万円をただき出したビジネスモデルから学ぶ

11 フランチャイズ化

自社業態をフランチャイズ化する事で自社で投資をせずに店舗展開を実現する方法

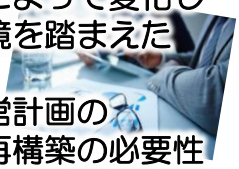


12 原価率5%ダウン

精神論では無く、しっかりとしたロジックで原価低減に取り組むノウハウ

13 経営理念＆計画

コロナ禍によって変化した経営環境を踏まえた上での理念＆経営計画の再認識＆再構築の必要性



14 やる気が出る評価制度

コロナ禍によって低下したスタッフのやる気を呼び起こすアフターコロナ型評価制度の導入

15 事業再構築補助金

飲食店として事業再構築補助金を活用する際の注意点などを徹底解説

【アフターコロナでv字回復する為の成功事例公開セミナー】

◆東京会場4月13日　◆大阪会場4月28日

◆WEB開催：5月11日、5月12日、5月17日

当社のご紹介

【会社名】
株式会社スリーウェルマネジメント
【代表者】
三ツ井創太郎
【設立】
2016年4月

【東京本社】
東京都中央区銀座１-３-３ G1ビル７階
【横浜キッチンラボ】
神奈川県横浜市都筑区川和町952-2 2階
【大阪支社】
大阪市北区梅田1-11-4大阪駅前第4ビル9階 923/1547号

①飲食店向け経営塾/セミナーの開催

上場外食企業の社長様をゲスト講師にお招きしての勉強会やセミナー等を主催しています。なお当社認定資格である「フードビジネスコンサルタント」は特許庁にて商標登録をされています。

②飲食店向けコンサルティング

個人店様からチェーン店様まで、飲食出身の専門コンサルタントが人材採用、教育、評価制度、売上アップ、利益アップ、フランチャイズ化など様々なコンサルティングを一気通貫で提供させて頂いています。

③飲食店向けの情報発信

弊社のノウハウや執筆物は信頼性の高い情報として、YAHOOニュース等にも毎月掲載されており、多くの記事がYAHOOアクセスランキングで1位を獲得しています。その他、日経新聞やテレビ等でも多数取り上げて頂いております。

当社のコロナ禍における飲食店支援実績やノウハウは テレビや新聞等のメディアで多数取り上げられています

当社メディア掲載実績（一部）

■代表三ツ井著書
アマゾン外食本ランキング１位

amazon ランキング
ベストセラー1位

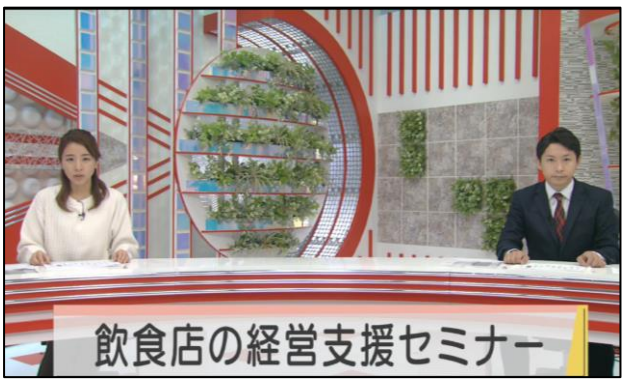
飲食店経営
「人の問題を
解決する33の
法則」

■ぐるなび通信2020年12月
「忘年会で勝つためにやるべき事」

■日経産業新聞 2020年12月1日
「飲食店のデジタル化」

■日経MJ2021年2月19日
「飲食業界のこれから」

■テレビ朝日系列報道番組 2020年11月20日「コロナ支援」



【アフターコロナでv字回復する為の成功事例公開セミナー】

◆東京会場4月13日　◆大阪会場4月28日
◆WEB開催：5月11日、5月12日、5月17日

セミナー解説動画を公開中

YouTube　スリーウェルマネジメント

主催：株式会社スリーウェルマネジメント/一般社団法人日本フードビジネス経営協会
所在地：◆東京本社 東京都中央区銀座1-3-3G1ビル7階　◆横浜支社　神奈川県横浜市都筑区川和町952-2

当社セミナーの感染対策

■換気設備を完備している会場を使用します。
■会場入口でアルコール消毒を実施致します。
■会場入口で検温を実施させて頂きます。
■会場内ではマスクを着用して頂きます。

東京・大阪会場又はWEB受講がお選び頂けます！

開催時間
14：00
～
17：00

東京
4月13日（火）
品川パドム
品川区北品川1-1-15
北品川２１ビル４Ｆ

大阪
4月28日（水）
梅田センタービル
大阪市北区中崎西2丁目
4番12号16F

WEB
5月11日（火）
5月12日（水）
5月17日（月）

セミナー受講の流れ

電話・FAX・WEB mailにてお申込み
→
セミナー事務局よりご連絡
→
セミナー受講（来場又はZOOM）

FAX　TEL　WEB

mail：info@3well.co

＜ご来場＞
お申込み後に受講票をお送りしますので、当日会場にお越し下さい

＜WEB（ZOOM）＞
お申込み後にZOOMのURL情報をお送りさせて頂きます
専門スタッフがサポート！

前回セミナーは176名のお申込みがあり満席となりました。
お席に限りがございますので、ご希望の方はお早目にお申込み下さい。

【早期割引3/31迄】セミナーお申込み用紙 FAX 03-3562-7822

既に多くのご応募を頂いており、お早めにお問合せ下さいませ
本申込用紙を、コピー又は切り取ってFAXをお願い致します

セミナー概要

会場	【アフターコロナでV字回復する為の成功事例公開セミナー】 ■東京開催　2021年4月13日（火）『品川パドム』 住所：品川区北品川1-1-15 北品川２１ビル４Ｆ ■大阪開催　2021年4月28日（水）『梅田センタービル』 住所：大阪市北区中崎西2丁目4番12号16F ■WEB開催　2021年5月11日（火）/12日（水）/17日（月） 開催時間：14：00 ～ 17：00
受講料	◆1名10,000円（税別） ◆早期割引3/31までのお申込みで 1名8,000円（税別）
お申込み	FAX,お電話、WEB,mailより お申込み下さい。
お問い合わせ	TEL 03-4567-6094（午前9時～午後6時） FAX 03-3562-7822（24時間受付） mail info@3well.co

WEBサイトよりセミナー詳細と
セミナー解説動画がご覧頂けます！ スリーウェルマネジメント

【ご希望の会場にチェックをお願い致します】

□ 東京会場（4/13） □ 大阪会場（4/28） □ WEB開催（5/11.12.17）

貴社情報

フリガナ			業種	店舗数
会社名				
会社住所	〒			
ＴＥＬ		ＦＡＸ		
フリガナ			役職	年齢
代表者名				
ご連絡担当者様	フリガナ		役職	
E-mail	@			
HP	http://			

参加者

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢

主催者：株式会社スリーウェルマネジメント/一般社団法人日本フードビジネス経営協会
所在地：【東京本社】東京都中央区銀座1－3－3G１ビル7階【横浜支社】神奈川県横浜市都筑区川和町952-2 2階