

第三期

来場orWEB受講

スリーウェルマネジメント



次世代型フードビジネス経営塾

コロナ時代を生き抜くために!
もう一人で悩まないでください!
これからの飲食店経営の

10月20日講座
参加無料

明確な答えが学べる全6回の経営塾

飲食店コンサルタントの認定資格が取得できる!

コロナを生き抜く幹部育成の場として活用できる!

来場&WEB講座でどこからでも参加できる!



一般社団法人
日本フードビジネス経営協会
代表理事 三ツ井創太郎

日本全国の飲食店経営者の為に今立ち上がる!

上場&有名外食企業の豪華ゲスト講師陣から学べる!

名物串カツ 田中大阪伝統の味



株式会社
串カツ田中ホールディングス
代表取締役 貫啓二氏

横浜東区三ツ井
町田商店



株式会社 ギフト
代表取締役 田川翔氏

肉汁餃子のダダダ



株式会社
NATTY SWANKY
代表取締役 井石 裕二氏

骨付鳥からあげハイボール
がプリチキン。



株式会社
ブルームダイニングサービス
代表取締役 加藤弘康氏

文房み 流きん
大黒



光フードサービス株式会社
代表取締役 大谷光徳氏

お問合せ:03-4567-6094 info@3well.co

スリーウェルマネジメント



ウィズコロナ時代の飲食経営の具体策を上場

第一回講座のみのお試し参加OK!

第1回 2020年10月20日(火) 14:00~17:00

参加
無料

ゲスト講師

16:00~17:00

株式会社 串カツ田中ホールディングス
代表取締役 貫啓二氏

【沿革】

2008年東京世田谷に「串カツ田中」をオープン、その後FC、直営店を全国に出店。2014年2月には「外食アワード2013」を受賞、2016年9月東証マザーズ市場上場、2019年6月東証一部上場。現在は日本全国に275店舗を展開。(2020年7月時点)

名物串カツ 田中 大阪伝統の味



「アフター/ウィズコロナでV字回復した飲食店がやっている事」
講師：代表理事 三ツ井創太郎

14:00~16:00



第2回 2020年11月17日(火) 14:00~17:00

ゲスト講師

16:00~17:00

株式会社 ギフト 代表取締役 田川翔氏

【沿革】

2008年1月、東京都町田市に現代表の田川翔氏が「横浜家系ラーメン町田商店」(国内直営1号店)を個人事業として創業。2009年株式会社町田商店として法人化。2014年3月国内直営店10店舗オープン達成。2016年には海外展開を目的としてGIFT USAを設立。2017年国内50店舗オープン達成。2018年10月東京証券取引所マザーズに株式を上場。現在は直営・プロデュース合計で491店舗を展開(2020年7月時点)

横浜家系ラーメン
町田商店



「中小飲食企業が売上最大化を実現する為の仕組みづくり」
講師：代表理事 三ツ井創太郎

14:00~16:00



第3回 2021年1月19日(火) 14:00~17:00

ゲスト講師

16:00~17:00

株式会社 NATTY SWANKY
代表取締役 井石裕二氏

【沿革】

2001年8月に(有)ナッティスワンキーを設立。2011年「肉汁餃子製作所ダンダダン酒場」調布店を創業。2015年20店舗達成。2017年外食アワード受賞、50店舗達成。2019年3月東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場70店舗達成。2019年8月80店舗達成。

肉汁餃子のダンダダン



「売上減少でも利益確保を実現するFLコントロール術」
講師：代表理事 三ツ井創太郎

14:00~16:00



&有名飲食店経営者から学ぶ!全6回の経営塾

第4回 2021年3月23日~24日 モデル店視察講座

ゲスト講師

株式会社 ブルームダイニングサービス
代表取締役 加藤弘康氏

モデル店視察&講義

【沿革】

2006年4月ホルモン店「小田井ホルモン」を創業。
2011年2月「骨付鳥・からあげ・ハイボール がブリチキン。」を出店。2014年「がブリチキン。」のフランチャイズ展開を開始。
2016年25店舗を達成。現在は日本全国に70店舗以上を展開。



「未来を伝える!社長の想いを見える化する経営計画策定」
講師:代表理事 三ツ井創太郎



第5回 2021年5月18日(火) 14:00~17:00

ゲスト講師

光フードサービス株式会社
代表取締役 大谷光徳氏

16:00~17:00

【沿革】

1980年生まれ、老舗の焼肉チェーン店に就職、役員を経て
2008年4月に単価90円からの焼きとん串をメインとした立呑み
業態「立呑み焼きとん大黒」を立ち上げる。その圧倒的な収益力
により1号店の早期投資回収を実現。その後は同業態をメインビ
ジネスとして、名古屋を中心に100店舗体制に向けて躍進中。



「これから出店で失敗しない為の出店戦略術」
講師:代表理事 三ツ井創太郎



14:00~16:00

第6回 2021年7月21日(水) 14:00~17:00

コンサルタント養成講座+フードビジネスコンサルタント認定式



「採用/定着率を高める人材マネジメント術」
講師:代表理事 三ツ井創太郎



14:00~17:00



当協会代表理事 三ツ井創太郎による「飲食コンサルタント養成講座」
 これからの時代を生き抜く為の経営理論を体系的に学べ、飲食コンサル
 タントの資格もとれる!幹部育成の場としてもご活用頂けます!

**参加
無料**

第1回 2020年10月20日(火)14:00~16:00

「アフター/ウィズコロナでV字回復した飲食店がやっている事」

新型コロナウイルスの影響等により厳しい売上が続く飲食店。こうした中においてコストをかけずに
 集客をアップを実現する「無料売上アップ術」について体系化されたノウハウと成功事例をお伝え
 させていただきます。WEBマーケティングを中心に新規客獲得、リピート客獲得の基本戦略から最新S
 NS集客、googleマイビジネス(MEO)対策、グルメサイト活用術などを体得して頂きます。

【カリキュラム内容】①WEBマーケティングの基本概念②リピート客最大化を実現させる為のW
 EB戦略③最新SNS集客手法④地域一番店になる為のグルメサイト活用術⑤googleマイビジ
 ネス(MEO)対策

第一回講座のみのお試し参加OK!

第2回 2020年11月17日(火)14:00~16:00

「中小飲食企業が売上最大化を実現する為の仕組みづくり」

小手先の販売促進は何の意味もありません。本講座では利益最大化を実現する日次損益管理から、
 年間商品・販促計画の立て方と効果測定、顧客満足の源泉であるQSC向上メソッド等を体系的
 に学んで頂きます。また多店舗経営を成功する為に不可欠となる多店舗マネジメントに関しても
 事例を交え、今すぐ使えるノウハウを学んで頂きます。

【カリキュラム内容】①日次損益管理システムの導入②年間販促計画(MD)の策定③QSCコン
 トロール手法④多店舗スーパーバイジングの実務⑤KPIコックピット経営導入の仕方

第3回 2021年1月19日(火)14:00~16:00

「売上減少でも利益を確保!適正コストを実現するFLコントロール術」

今後は厳しい経済環境が予測される中で人件費や原価率のコントロールがますます重要になりま
 す。人件費や原価率は精神論では下げる事ができません。本講座では、これらFLコストをコントロ
 ールする為の原理原則と最新ノウハウや、省人化に向けた施策として効率的なセントラルキッチン構
 築方法等も学んで頂きます。

【カリキュラム内容】①理論原価分析による原価低減 ②ロス分析による原価低減 ③プライシ
 ングと値上シミュレーション ④業務分析とミニセントラルキッチン構築 ⑤ワークスケジュール分析に
 よる適正人件費化

【次世代型フードビジネス経営塾の流れ】

全6回の講義(来場型orWEB参加が可能)

3日間講義(参加任意)

14:00~15:30
 代表理事三ツ井
 による講座

15:30~16:00
 参加企業様の
 成功事例共有

16:00~17:00
 ゲスト講師に
 よる講義

+

午前&午後
 店長&マネージャー研修
 2021年1月20日(水)/21日(木)
 /22日(金)の3日間を予定

第4回 2021年3月23日～24日 モデル店視察講座

「未来を伝える!社長の想いを見える化する経営計画策定」

世の中に「経営計画書の作り方」等を説明している書籍等は多数あるが飲食企業に特化したものはありません。本講座では経営計画の策定から計画書へのアウトプットに関して、分かりやすく体得して頂けます。また経営計画を現場レベルで実行する為の社内サイクル構築に関してのスキルも体得して頂きます。

【モデル店視察】実際に繁盛店を経営されている飲食企業のご協力を頂き、その経営手法などを現場視察で学んで頂きます。1泊2日での開催を予定しております。

※新型コロナウイルス等の状況によっては通常講座になる場合もございます

※交通費、宿泊費、飲食代金は各自ご負担頂きます。

【カリキュラム内容】①コンサルティングの基本概念②経営計画の基本概念③現状分析による課題抽出④経営計画とアクションプランの策定⑤経営計画のPDCAサイクル構築

第5回 2021年5月18日(火)14:00～16:00

「これからの出店で失敗しない為の出店戦略術」

年商10億円を達成する為にはヒット業態の開発が必要不可欠となります。さらにはヒット業態を生み出すには「コンセプト設計」「ビジネスモデル設計」「立地選定」が重要となります。本講座ではこれらノウハウをはじめ、自社業態をフランチャイズ化して店舗展開を行う手法に関する事も学んで頂きます。

【カリキュラム内容】①競合・モデル店調査手法 ②メニュー分析手法③業態コンセプトシートと事業計画書④商圈分析・立地選定手法⑤自社業態フランチャイズ化の手法と手順

第6回 2021年7月21日(水)14:00～17:00 講義+認定式

「採用/定着率を高める人材マネジメント術」

多店舗化を実現する上で最も重要なのは「人材」です。そして人材マネジメントで大切な事は取り組みを「点」では無く「面」で行い、採用・教育・評価という一連の活動を組織文化として定着させていく事です。またこれからの時代において増加していく事が予想される「社員独立制度」に関するも、構築方法や契約書の作り方等を学んで頂きます。

【カリキュラム内容】①人材採用システムの構築②社員・アルバイト教育システムの構築③アルバイト評価制度の導入④社員評価制度の導入 ⑤社員&アルバイトアワード(表彰式)の立ち上げ

【10月20日開催】第一回講座のみの無料お試し参加も大歓迎!

来場受講&WEB受講料金

◇年会費一括払い 200,000円(税別)

◇分割払い 月額25,000円(税別)×9回払い

月額25,000円(税別)

2名様以降は1名15,000円(税別)

第二期経営塾生インタビュー

株式会社さじろう 代表取締役 岩佐次朗様

千葉県下において「串かつ さじろう 柏本店」
「串かつ さじろう 南流山店」の2店舗を経営中



三ツ井 岩佐社長、この度はインタビューにご協力を頂きありがとうございます。まず初めに第二期経営塾に入会されたきっかけをお教え下さい。

岩佐氏 そうですね、元々は三ツ井さんの出版した本を読んでいて、第二期経営塾のお試し講座に参加したのがきっかけです。お試し講座を受けて「やはりこの人は本物だ」と思いました。ちょうどお店も2店舗になり、今後店舗を拡大していく中でも、マネジメント面などに課題があり参加を決めました。



三ツ井 ありがとうございます。とても恐縮です。経営塾に入って良かったと思える事は何ですか？



岩佐氏 やはり経営塾の仲間との出会いですかね。地元で飲食店をやっているも複数店舗展開している会社は少ないので、経営塾の仲間を目指すべき目標になる存在がいるというのは自分にとってはすごく大きいですね。

あとは経営をしている中で分からない事などがあつた時に自店のスタッフに相談しても中々答えが見つからないのですが、経営塾に参加した事で、自分の悩み等に対して、コンサルタントや塾生の仲間達に具体的にすぐ答えが聞けるというのが大きいですね。

三ツ井 経営塾で学んだ事で今ご自身のお店で実行されている事はありますか？

岩佐氏 色々ありますが、最近経営塾で学んだLINEの販促等に関しては早速取り組んでいます。あとは、同じ経営塾のメンバーがInstagramを上手に運用していたので、自店でもInstagramのアカウントを取得して、社内のメンバーと一緒に取り組みを進め初めました。マネジメント面ですと評価制度の構築も初めている段階です。



三ツ井 最後になりますか、この経営塾をお勧めするとしたら、どんな飲食店経営者の方にお勧めしたいと思いますか？

岩佐氏 やはり店舗を2店舗、3店舗と増やしていこうと思っておられる方々には、とてもびったりの内容だと思いますので、お勧めしたいと思います。

講座内容や第一回ゲスト講師“串カツ田中” 貫社長のインタビュー動画公開中



解説動画を無料公開中

You Tube

スリーウェルマネジメント



来場orWEB参加がお選び頂けます(途中変更可)

来場でのご参加(東京会場)



WEBでのご参加



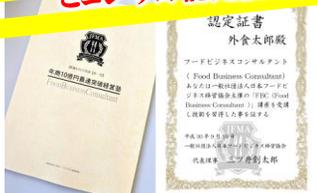
- ご自宅やオフィス等からLIVE配信をご覧頂けます。
- 配信動画は後日、会員専用サイトにて閲覧可能です。

私達の経営塾が100名以上に受講された理由

日本全国の
同じ外食業界の仲間づくり



100P超えの専用テキスト
とコンサル認定証



コロナ時代を生き抜く為の
最新のノウハウ



繁盛店視察や懇親会
で親睦を深める



※コロナウイルスの状況によっては懇親会は開催致しません。

圧倒的なコストパフォーマンスの講座内容

全6回開催:2020年10月20日(火)/11月17日(火)
2021年1月19日(火)/3月23日~24日/5月18日(火)/7月21日(水)

本講座

■ゲスト講師講座

上場企業や先進的な取り組みをしている飲食企業の代表をお招きし、飲食店経営における課題解決の方法を具体的に学んで頂けます。戦略と実績に裏付けされた「生の声」を聴ける貴重な機会を参加者の皆様にご提供させていただきます。

■飲食コンサルタント養成講座 &飲食店経営塾

これからの飲食店経営を行う上で必須となる「売上アップ」と「組織管理」の全ノウハウを体系的に学ぶ事ができ、当協会認定の飲食コンサルタント資格「JFMAフードビジネスコンサルタント」を取得して頂けます。

マネジャー研修
店長&

3日間集中講義:2021年1月20日(水)/21日(木)/22日(金)
※参加任意、本講座ご契約企業様は1名2千円でご参加頂けます。

午前:スーパー店長養成講座

飲食店の店長として必要な知識が学べる店長育成講座です。受講後には当協会の認定店長資格である「フードビジネススペシャリスト」の認定資格を取得できます。
※経営塾受講企業様は1名2,000円でご受講頂けます。

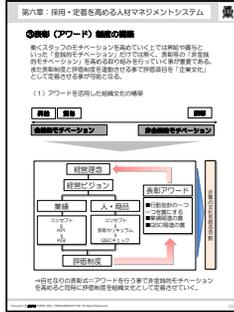
午後:外食マーケットター養成講座

飲食店の業績アップに向けたWEBマーケティング、アナログマーケティングを体系的に学んで頂ける講座です。机上の空論では無い、実際に成果がでる数々のノウハウを体得して頂けます。

当経営塾が選ばれる理由

100ページを超える体系化された分かりやすいテキスト

永久保存版の
飲食店経営
バイブル



経営塾ではこれからの飲食店経営において必須となる「売上アップ」「組織管理」「人材採用」「人材育成」等のノウハウや成功事例をグラフや図を使い、体系的、かつ分かりやすくまとめた100ページを超える専用テキストを使用しています。永久保存版の飲食店経営バイブルです。

これまで100名以上が飲食コンサルタント資格を取得

右腕・幹部
育成の場として
活用する!



当経営塾を年間受講して頂く事で一般社団法人日本フードビジネス経営協会公認の飲食コンサルタント資格「JFMAフードビジネスコンサルタント」を取得して頂けます。これまでに実施した講座では、既に100名以上の方が当資格を取得。右腕や幹部育成の場としてもご活用頂いております。

どこからでも参加可能!後からWEB講座でおさらいできる

日本全国
どこからでも
受講できる!



当経営塾は「来場受講」と「WEB受講」がお選び頂けます。なお来場受講の方も過去の講座動画をWEBから見る事ができますので、ご自身の振り返りや社内研修ツールとしてもご活用頂けます。さらに来場、WEB受講はいつでも変更可能ですので、ご自身のご都合、スタイルに合わせた受講が可能です。

テレビ・新聞・雑誌・メディアで特集される信頼のノウハウ

飲食店の
コロナウイルス
対策経営術



学んで頂く内容は、テレビや新聞、業界誌、各種メディアでも特集されている信頼のノウハウです。さらに、毎回の講座では日本全国の飲食店で実施され、しっかりと成果が出ている最新の成功事例も共有させて頂きますので、ウイズコロナ経営において重要となる「質の高い情報」をいち早く自社に活かす事ができます。

【まずは本紙中面を見て下さい】講座詳細・視聴・受講方法を記載

まずは**10月20日の無料講座**にぜひご参加下さい
ウィズコロナにおいてV字回復した飲食店の
成功事例を分かりやすく解説させていただきます
無料講座のみのご参加でも、もちろん大丈夫です
少しでも**経営者の皆様のご参考**になれば幸いです。

第1回 2020年10月20日(火) 14:00~17:00

**参加
無料**

ゲスト講師

16:00~17:00

株式会社 串カツ田中ホールディングス

代表取締役 貫啓二氏

【講演テーマ】

ウィズコロナ時代において串カツ田中が考える
短期的戦略と中長の期戦略
~ウィズコロナでもワクワクする経営~

名物串カツ 田中 大阪伝統の味



「アフター/ウィズコロナでV字回復した飲食店がやっている事」

講師：代表理事 三ツ井創太郎

14:00~16:00

新型コロナウイルスの影響等により厳しい売上が続く飲食店。こうした中においてコストをかけずに集客をアップを実現する「無料売上アップ術」について体系化されたノウハウと成功事例をお伝えさせていただきます。WEBマーケティングを中心に新規客獲得、リピート客獲得の基本戦略から最新SNS集客、googleマイビジネス(MEO)対策、グルメサイト活用術などを体得して頂きます。

【カリキュラム内容】

- ①WEBマーケティングの基本概念②リピート客最大化を実現させる為のWEB戦略
- ③最新SNS集客手法④地域一番店になる為のグルメサイト活用術⑤googleマイビジネス(MEO)対策

初回講座の100ページを超える
分かりやすいテキストを無料進呈



主催：一般社団法人日本フードビジネス経営協会 所在地：東京都中央区銀座1-3-3 G1ビル7階

代表理事 三ツ井創太郎



株式会社スリーウェルマネジメント代表取締役、元日本ラーメンアカデミー理事。大学卒業と同時に東京の飲食企業にて店長などを歴任後、業態開発、FC本部構築などを10年以上経験。その後、東証一部上場のコンサルティング会社である株式会社船井総研に入社。飲食部門のチームリーダーとして中小企業から大手上場外食チェーンまで幅広いクライアントに対して経営支援を行う。2016年に飲食店に特化したコンサルティング会社である株式会社スリーウェルマネジメント設立。代表コンサルタントとして日本全国の飲食企業に経営支援を行う傍ら、報道番組へのコンテナーとしての出演や、日経MJ、新聞各紙、月刊食堂、飲食業界誌などで連載、執筆も手掛ける。著書「飲食店経営“人の問題”を解決する33の法則」はアマゾン外食本ランキングの1位を獲得。2020年6月からは東京都より中小企業活動補助事業「Buy TOKYO」プロジェクトにおいて専門家アドバイザーに任命され、アフターコロナで苦しむ飲食店の支援活動も行う。

理事 加藤弘康



専門学校卒業後、サラリーマンをしていたが「30歳で独立する」と決意し、大好きなサーフィンを毎日しながら、飲食店で独立すべく、フリーターとして修行を始める。お金を貯めては海外にサーフトリップに出掛け、充実した日々を送る。日々働く中で、ありのままの自分であってもお客さまが笑顔になり、リピーターとして来店してくれる居酒屋というステージが天職だと感じ始める。愛知県で居酒屋店等を展開する会社に転職。自分を信じ毎日覚悟して戦いがむしやらな毎日を送る。その結果、7カ月後には取締役就任。そのときに立ち上げたホルモン業態が、自分の独立のチャンスとなった。22歳のときに掲げた「30歳で独立する」という夢を1年前倒して、29歳で独立。株式会社ブルームダイニングサービス設立。その後1年3カ月で3店舗を展開、「そのそ肩の力を抜いて新しいブランドを作りたい」という思いから2011年に「がブリチキン」1号店をオープン。これが大ヒットし全国にフランチャイズ展開を果たす。現在は投資会社から資金調達も行い100店舗体制に向けて組織強化を行っている。

無料セミナー受講までの超簡単3ステップ♪♪

①電話・FAX・WEB
mailにてお申込み

②セミナー事務局
よりご連絡

③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のアクセス情報をお送りさせていただきます
専門スタッフがサポート致します

会場	東京駅 八重洲中央口 徒歩1分			◆10月20日 (火) 14:00~17:00 【TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター】 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル12F ※WEB受講の方は別途URLをお送りします
受講料	無料講座 (1社1名様迄)	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)	スリーウェルマネジメント	<input type="text"/>	mail info@3well.co

※お電話が繋がりにくい場合はFAX, mail, ホームページよりお申込みをお願い致します。
 ※大変申し訳ございませんが、本セミナーはコンサルティング会社の方はご受講頂く事はできません。

【ご希望の受講方法にチェックをお願いします】 来場 WEB受講

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