

五感刺激マーケティング®は
「成長市場」をわしづかみする

五感刺激 マーケティング®による コンサルティング支援のご案内

- ・ 既存店の売上アップ／利益アップ
- ・ 成長マーケットをつかむ新店開発
- ・ 売上倍増にむけたリニューアル

- ・ **五感刺激マーケティング®の成功事例と原則に基づいて
経営者、経営幹部、店長と「売上アップ」を実践します。**

※徹底した具体的実践

既存の商品・サービス・売場・オペレーションを新しい成長マーケット型
へと変身させ、売上倍増を実現します。

大成功が「一晩で」成し遂げられるわけがない

今までの「過去の常識」が
自社の「進化」を妨げています。
会社の成長や進化の最大の敵は

今までの「業界常識」

に他ならないのです。

顧客は一度、手にしたもののや体験が「自分の基準」になります。

しかし、その「自分の基準」では、もの足りなくなってしまう

より「高い基準」のものを求めます。

しかし、お客様は自分の要望がわからない！

自社が顧客の常識や習慣を変えるほどの

「価値のイノベーション」

を自らの手で実現し提案しなければならないのです。

会社の売上がある程度の規模になったら

「現状維持」

を考える経営は少なくありません。

- ・ 事業を縮小させ、「利益体質」にする
- ・ 新規事業はこの不況では「リスク」が大きすぎる
- ・ しかも「人不足」
- ・ 社内は「人材不足」で新しい挑戦などできない

この長引く「不況期」。

しかも先行きの「不透明感」。

あなたは「現状維持」や縮小による「利益体質」が
堅実な経営だと思いませんか？

会社を成長させる！新しい「顧客提案」に挑む！

もしあなたが

新しい成長マーケットをつかみ
事業を拡大させ、安定したい

と思われるのであれば是非とも

五感刺激マーケティング®によるコンサルティング

の経営支援をおすすめします。

“五感刺激” という新しいビジネスモデルが優れている4つの理由



1. 本物(感)しか新しい成長マーケットを貫けない

「これ、しんどいな」と思っても、やり続けなければなりません。毎月、毎月、売上を心配しなければなりません。本物(感)という時流と原則を持つことで、すべては変わります。新しい成長マーケットや顧客創造を現実にも手に入れることによって、大きな自信をつかみます。そして、目の前の対策から将来をみつめた骨太な経営が実現できます。



2. 既存商品への“五感刺激”投入で売上は跳ねる

あなたの店の既存商品が、たった1つの簡単な“五感刺激”要素を投入するだけで、商品は優れた高い基準を持つことができます。既存客を生涯客に変えることができます。しかも、新しい顧客の創造を実現できます。



3. 楽しく！気軽に！ワクワク！という高い基準をつくる

多くの飲食店の最大の課題は“夜”の集客力をつけるということです。「夜＝ディナータイム」のお客様には、強い来店目的を提案しなければならないのです。他店では、どこにもないような「楽しく！気軽に！ワクワク！」という高い基準を提案できれば、大きな成長をはかれます。



4. 既存店の売場への“五感刺激”で成長マーケットをつかむ

低コストの売場で、非常にシンプルな売場。こんな店ばかりが今の飲食業の現状ではないでしょうか。簡易に実践できる店頭や入口周りの五感刺激投入で店は大きな変化をとげていきます。集客力が跳ねるのです。

どうやって成果を最大限に高め大きな収益をあげるのか？
飲食業には3つのビジネスがあります。

1つは商品で差別化を売るビジネス。次の1つは売場の印象を売るビジネス。そして、最後にサービスで満足度を売るビジネスです。

その3つをより少ないコストとリスクで
成果を最大限にすることこそが
「五感刺激という新しいビジネスモデルを売る」ことなのです。

新しい成長マーケットをつかみ 企業の「成長」と自店の「繁盛」

するための

- ・シンプルで
- ・実践的な

売上倍増のための経営支援コンサルティング

によって自店（自社）の新しい成長をつかみませんか。

●入会金 110,000円（税込）


●コース

コース名・会費（税込）	年間訪問回数
戦略コース 月会費297,000円×12ヶ月	12回/年
繁盛コース 月会費275,000円×12ヶ月	10回/年
一番店コース 月会費170,500円×12ヶ月	6回/年
ベーシックコース 月会費121,000円×12ヶ月	4回/年
集客コース 月会費60,500円×12ヶ月	2回/年

五感コンサルティンググループコンサルティング会員様特典

1. **【1名様無料】** 飲食業骨太流繁盛経営法セミナー 年2回（4・10月）セミナーで繁盛原則をしっかりと学ぶ
2. **【会員様価格】** 繁盛店づくりのための各種セミナー 各種セミナーなどで活性化を学ぶ
3. **【会員様価格】** 本能を刺激する海外視察セミナー 海外視察から繁盛店づくりの決め手を学ぶ
他、商品など会員価格でご購入いただけます。


株式会社 五感コンサルティンググループ コンサルタント紹介

 **株式会社 骨太経営**
経営コンサルタント・代表取締役



30年以上飲食業に特化した繁盛店づくりのコンサルティングを行っている。


新しい視点から繁盛店化マーケティングを構築。新業態開発や既存店の一番店化、講演など幅広く活動中。

 **株式会社 シズル**
経営コンサルタント・代表取締役



25年以上、ベーカリー業・飲食業の専門コンサルティングを行っている。5000店舗以上の活性化や

新店開発の実績を持つ。活動基本方針は、「現場主義」。繁盛店づくりのノウハウには高い定評がある。

 **株式会社 バリュエ**
経営コンサルタント・代表取締役



居酒屋・寿司・和食・焼肉など幅広い飲食業態の新店・活性化の実績を持つ。その繁盛店づくりノウハウの評価は高く、低投資による活性化を得意としている。

株式会社 フードボロス
経営コンサルタント・代表取締役



飲食マーケティング専門のコンサルタント。これまで累計100社以上の支援実績を持つ。顧問契約先では、既存の業績アップはもちろん、新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。飲食店の創造、再生、新風がミッション。

個別コンサルティングのご相談・申込の流れ

1. 無料経営相談お申込

まずは、抱えられている悩みやご希望について簡単に電話またはFAXにてご相談ください。
相談上の秘密は、厳守されますので安心してご相談ください。

TEL : 06-6829-7853

FAX : 06-6889-3570

※受付時間： 10時00分～17時00分 （土・日曜、祝日を除く）

※無料経営相談は完全予約制となります。



2. 相談日決定

電話で相談内容を確認の上、ご訪問日を決定します。



3. 無料経営相談開始

無料経営相談は店舗または本部にお伺いし、約1～2時間程度行います。

※大阪から現地までの交通費のみご負担ください。

※無料経営相談は初回ご訪問時の1回限りとなります。

[御社名]	[ご住所]		
[代表者名]	[ご連絡担当者名]	[TEL]	
		[FAX]	
[コンサルティングで特に期待する内容] <input checked="" type="checkbox"/> を入れてください（複数可） <input type="checkbox"/> 既存店の売上アップ・利益アップ <input type="checkbox"/> 新店開発 <input type="checkbox"/> 店舗リニューアル <input type="checkbox"/> メニュー変更 <input type="checkbox"/> サービス強化 <input type="checkbox"/> 販売促進 他、ご自由にご記入ください。（ ）			
[ご希望のコンサルタント] <input type="checkbox"/> を付けてください。 (株)骨太経営 高木雅致 / (株)シズル 藤岡千穂子 / (株)バリュー 木下尚央之 / (株)フードボロス 湖崎一義 / 適任の担当者を任せる			

繁盛研～繁盛の原則と事例研究会～ お試し参加申込

[御社名]	[ご参加者名]
[メールアドレス] (ご参加日の2週間前ごろに詳細をメールにてお送りさせていただきます)	
[ご参加日] ※ご希望される日程のいずれかひとつに○を付けてください 5/15(水) ・ 7/17(水) ・ 9/18(水)	

FAX : 06-6889-3570

※FAXにてお申し込みください。

※お試し参加は1社あたり1名様、初回にご参加の場合のみとさせていただきます。
席数に限りがあるため、先着順の受付となりご参加して頂けない場合もございます。

五感コンサルティンググループ 会員一覧（準会員含む）

株式会社 アートフード	株式会社 桜蔵	株式会社 ビッグスマイル
株式会社 アイビス	有限会社 SAWAYA	ぴっこらるーじゅ
株式会社 アジマックス	株式会社 サンフード	株式会社 平塚富士キッチン
株式会社 東鮮本店	三鷗商事 株式会社	Boulangerie Maison Yuki
アミール	株式会社 C&Eコーポレーション	株式会社 ふくえフードサービス
株式会社 あらじん	株式会社 シズル・マキックベリー	株式会社 フジオフードシステム
有限会社 アリウラ	株式会社 笑ブランド	株式会社 ブシド
有限会社 アルカディア	株式会社 祥平館	株式会社 ブチ・アンジュ
有限会社 EDP	白樺フードサービス 株式会社	ブランジェ ベックファン
株式会社 井上フード	株式会社 陣笠	株式会社 フランソア
有限会社 ウェルストーン	株式会社 すし弁慶	株式会社 プレジール
株式会社 AJDリームクリエイト	株式会社 すずらん	ベーカリー原田
株式会社 ATE-LINK	株式会社 清次郎	株式会社 ベガスベガス
株式会社 ASU	株式会社 セカンドダイニング	へぎそば割烹越後屋
株式会社 エス・ユー・オー	株式会社 せんざんプレミアムダイニング	本條コンサルティング
株式会社 エスワイフード	株式会社 セント・リングス	株式会社 マエザワフーズ
株式会社 エムエイダイニング	有限会社 ダーシェンカ	株式会社 マスコ
株式会社 MYOハピネス	株式会社 大同観光	有限会社 松江月ヶ瀬
株式会社 エムワイプランニング	株式会社 ダイニング	株式会社 魔法の樹
L. A.	Dining Bar AYUMU	株式会社 マ・メゾン
有限会社 えん家	株式会社 タケル	株式会社 マルズ・ジョイフード
おいしい約束 株式会社	株式会社 田島屋酒店	株式会社 丸八製菓
株式会社 丘里	有限会社 橘	株式会社 丸菱
株式会社 おかち	株式会社ダクベン慶企画	株式会社 マルベリィ
株式会社 オキ・ホールディングス	有限会社 筑後家徳兵衛	御影新生堂 株式会社
株式会社 おぐら	千葉フーズ 株式会社	有限会社 三木北京閣
株式会社 音羽	株式会社 つばめや	株式会社 ミツ星レストランシステム
株式会社 小野瀬フーズ	株式会社 つばぐちフードサービス	株式会社 みづほ野
株式会社 オリエンタル	手作りパン工房 コネルヤ	株式会社 MIHORI
俺の 株式会社	有限会社 天竜そばニュー藤屋	美松
有限会社 海鮮屋	株式会社 どうきゆう	株式会社 宮本ビル
株式会社 かがし屋	有限会社 東風コーポレーション	無量庵
株式会社 一等賞	株式会社 戸隠	株式会社 メディカル技研
株式会社 ベーカリータカタ	有限会社 ときわ	株式会社 メルス
株式会社 かめや	有限会社 トミー	株式会社 安武商事
株式会社 関西フーズ	友栄食品興業株式会社	有限会社 安正寿し
北一食品 株式会社	株式会社 鳥丈	やだばん
有限会社 喜多川商会	有限会社 とり善フードシステム	株式会社 YUI
株式会社 ぎふ初寿司	株式会社 トリドールホールディングス	有限会社 遊山
株式会社 キャンナリィ・ロウ	株式会社 どんぐり	株式会社 湯佐和
キャバトルイシイ株式会社	株式会社 中市大福堂	ユニオン産業 株式会社
株式会社 久鐵	中山株式会社	株式会社ユニティープラス
有限会社 京林社	株式会社 ナチュラ	株式会社 ユニ・フォーラム
きらら工房	株式会社 ナルセ	有限会社 よし平
株式会社 串八	株式会社 荷車屋	株式会社 ヨロチョー 鳥取支社(飲食事業部)
有限会社 グッドネスフーズ	日清製粉 株式会社	株式会社 ライフコーポレーション
株式会社 グラスハーブ	日本フーズ 株式会社	樂樂家
有限会社 クロワッサン	株式会社 ねぎしフードサービス	株式会社 ラプト
鶏炭	株式会社 バーガーキッド	リクロー 株式会社
有限会社 ケイ・ファクトリー	株式会社 バイニイ	株式会社 類家大学堂薬局
株式会社 けんじフードサービス	株式会社 八永南部家敷	有限会社 レストラン千石
株式会社 神戸ゴマルゴ	株式会社 はなまる	株式会社 レストランユック
株式会社 ことぶき精肉店	馬場フードサービス株式会社	株式会社 ロマンチック街道
小麦工房 アリス	早野商事 株式会社	株式会社 ロングリーチグループ
小麦工房 プール	パン工房 Peche	株式会社 YSK
有限会社 コラル	有限会社 パン工房よしだ	和歌山アーバンホテル
有限会社 コンセプト	有限会社 萬宗	
株式会社 コンダ	久松フーズ 株式会社	五十首順、敬称略

2018年4月現在

五感刺激マーケティング®は 「成長市場」をわしづかみする

繁盛研 ~繁盛の原則と事例研究会~ のご案内



1. 繁盛研~繁盛の原則と事例研究会~とは？

飲食店経営のための業績アップ勉強会「繁盛研」を核とした五感コンサルティンググループ【(株)骨太経営、(株)シズル、(株)バリュー、(株)フードボロス】の会員組織です。

2. 業績アップ勉強会「繁盛研~繁盛の原則と事例研究会~」

この研究会は、飲食店経営者・幹部が「繁盛店経営」について学ぶ会。毎回、時流にあった課題を取り上げ、問題点を探り、具体的な実践策を提案しながら、会員企業様の経営の方向性(戦略)を明確にすることを目指します。現在、約30社の経営者が参加されています。また、勉強会後の懇談会での意見交換ができます！メンバー同士のネットワークが広がります！

3. 会員特典 & 講師

1 **年6回**
定例会があり
継続的に
繁盛を学ぶ

2 飲食業骨太流
経営法セミナーに
無料参加
できる！(1名様)
※有料の際の会員割引もあり

3 繁盛店
経営者が多数！
**交流が
深まる！**

4
骨太経営グループ会員への
100年繁盛店づくりのための
毎月発行会報
**「繁盛の原則」
が読める！**

5 会員限定の
繁盛店視察
セミナー 海外
国内に
参加できる！
※別途参加料金がかかります

6 電話コンサル
ティングを
**無料で
受けられる！**

7 各種
セミナー参加
・教材の購入
の優待！(会員価格)

<講師>
(株)五感コンサルティンググループ
(株)骨太経営 代表取締役 高木雅致
(株)シズル 代表取締役 藤岡千穂子
(株)バリュー 代表取締役 木下尚央之
(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義

4. 繁盛研~繁盛の原則と事例研究会~スケジュール

開催日	開催時間	開催場所	内容
2019年1月16日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会
3月13日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会
5月15日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会
7月17日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会
9月18日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会
12月11日(水)	13:00~17:00	AP東京八重洲通り	経営研究会 定例会

5. 年会費

1社1名様：280,800円(税込) 1社2人目以降：92,880円(税込)
お試し参加(初回のみ)：無料