



のんくう

創刊号
vol.1

特集 集客

なぜ!? あのお店は
お客様が絶えないのか?



平成25年度役員紹介 新規組合員紹介&募集!

福利厚生サービスもたっぷり!
組合員さまと、従業員、
そのご家族でご利用ください。

- 厳選の宿&ホテル ● 厳選ゴルフプラン
- 家庭常備薬あっせんのご案内 などなど

公式ホームページ開設

／ みてくださーい! ／

<http://www.f-ryoin.jp>



涼厨®で節電

涼厨とは? 低輻射、集中排気と簡単清掃構造の厨房機器です。

Cool kitchen of the Gas

ガスでおいしく、ガスで涼しく。



多様化する厨房環境のニーズ
厨房の規模・形態に応じて、
多彩なシステム

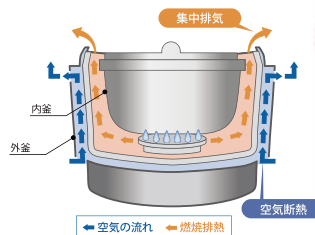


多種涼厨機器の一例です

丸型炊飯器

「ガス」でおいしく、
スピーディーに炊き上げます

機器本体の間に空気層をつくり、「冷却する構造」によって低輻射を実現し、熱い厨房室内の環境を改善することができます。万一、使用中に胴体に触ってもヤケドの心配がありません。また、機器表面が熱くならないので焦げ付きにくく、サッとふくだけで簡単に清掃することができます。



(パロマ) PR-360SS

人、街、地球を快適に。
西部ガス
<http://www.saibugas.co.jp>

●商標「涼厨®」「涼しい厨房」は、大阪ガス(株)の登録商標です。

音楽に著作権。

日本音楽著作権協会(JASRAC/ジャスラック)は、お店でのカラオケ利用をはじめ、さまざまに利用される音楽の著作権を管理しています。

JASRACにお支払いいただいた使用料は、作詞家・作曲家などに分配され、新たな作品を生む糧となります。カラオケや生演奏、ダンス、BGMなどで音楽を利用されるお店のご経営者の方は、JASRACへの著作権の手続きが必要です。お気軽に九州支部までお問い合わせ下さい。

これらのステッカーは、JASRACへ著作権の手続きを済ませたお店の目印です。

カラオケ
ボックス用



社交・
飲食店用



BGM



著作権の手続きについては、JASRACのホームページでもご案内しております ▶▶▶ <http://www.jasrac.or.jp>

JASRAC®

一般社団法人 日本音楽著作権協会 九州支部

〒812-0012 福岡市博多区博多駅中央街1-1 新幹線博多ビル7F

Tel. 092-441-2285 Fax. 092-441-4218

ごあいさつ

2013年 私たちは、一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会として組織を刷新することとなりました。

これを改革の機会と捉え、組合員の皆様のための新しい事業の実行と、将来を見つめた組織の拡充を計っていかねばなりません。

具体的には、新事業の第一歩として今回の会報誌の発刊、またこの春立ち上げた連合会のホームページを通して、組合員の皆様にお役に立てていただくための最新の連合会情報、料飲業情報などを発信して参ります。

この2つのメディアからの情報発信によって、より早く、より細部まで私どもの声を届け、相互のコミュニケーションを活性化していくことが目的であり、連合会全体の意識改革につながるものと考えております。

そして、私には連合会は各組合、ブロックからなる家族のようなものであるという想いがございます。

地域の社会性、食文化に基づき、知恵を出し合い、共に学ぶ体制を調えながら、その家族をまとめあげていくのが、私どもの役目。

家族としての横のつながりを大切にし、心をひとつにして事にあたって行くことで、いかようにも道は開ける。

いつの時代も最後には真心が人を動かし、組織を動かすことを願っております。

一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会

会長 井上 裕

一般社団法人

福岡県料飲業生活衛生組合連合会

平成二十五年 度

役員のご紹介

代表理事(会長) 兼 福岡支部長

井上 格



●役員として抱負を一言
不景気と言われ飲食業にとっては、本当に困難な時代ですが、今、この時こそ致団結してものごとにあたらねばなりません。原点に帰り一緒に頑張つて行きましょう！

寿司格 創業者

理 事(副会長)

香川 唯雄



●役員として抱負を一言
旬采食房 ぎょくちよう(有) 代表取締役
私を含む会員の商権擁護のためには組織の拡充、そのための会員増強。

理 事(副会長)

中村 好忠



●役員として抱負を一言
県連の事業を通じて、皆様のお役にたりたい。

カフェブラジレイロ

理 事(専務理事)

大崎 信昭



●役員として抱負を一言
東日本大震災の発生により、我々をとりまく環境はますます厳しい現況にあり、業界の抱える様々な問題や、山積する課題に速やかに対処し、景気回復の二環として、交際費課税の完全撤廃を目指して頑張りたいと思います。

スナック 味 稔

理 事

白鳥 頼敏



●役員として抱負を一言
初めての経験で真実であるか、皆様のお役にたっているかと考えながら、与えられた仕事を遂行してまいりたいと思っております。

(株)柚子庵 代表取締役

理 事 兼 北九州支部長(7月就任予定)

熊野 一雄



●役員として抱負を一言
組合員の役に立つ支部運営と組合員相互の親睦を図りたいと思います。

クラブ 美 松 代表取締役

理 事 兼 筑後支部長

倉八 啓壽



●役員として抱負を一言
東日本大震災や長引く不況と厳しい競争の中、ますます大変な現状にたたされております。今後は支部の運営も厳しい中、各組合と協調しながら、新組合員の加入推進に努力、邁進していききたいと思います。

料亭(株)魚 義

理 事 兼 県南支部長

猪飼 久司



●役員として抱負を一言
支部も各組合もそしてそれぞれの店舗も、非常に厳しい今の経済状況の中、親睦と融和を図り、お互いにとって有意義な情報交換の機会を作っていききたいと思います。

(株)新みなと 代表取締役

理 事 兼 筑豊支部長

岩野 海時



●役員として抱負を一言
長年、商売をしている中、年々景気が低迷、努力して立て直しを計っていますが、中々難しい世の中です。一日も早くより良い状況で仕事できるようにと考えております。

(有)寿し徳 代表取締役

監 事

田中 彬



●役員として抱負を一言
景気も上向きかけているとはいえ、私共業界に於いてはお客様ニーズの多様化や価格競争の激化、その他多くの課題が集積しています。業界の地位向上と発展を図るため研修や情報交換により魅力ある組織を構築し組合員の加入推進に努めましょう。

(株)セイブ 取締役会長

監 事

西野 勇男



●役員として抱負を一言
組合運動も各店舗も今は厳しい時ですが、共に頑張っていきたいと思っております。

(株)三國屋 常務取締役

2013年 私たちは 一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会として 新しく生まれ変わります。

福岡県料飲業生活衛生組合連合会は、昭和56年9月に「料理」「飲食」「社交」「喫茶」「すし」の5つの組合をまとめるため社団法人として発足しました。

そして、2013年 私たちは更なる躍進を目指して
一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会として
新しく生まれ変わります。

まず、安心、安全なサービスを提供するための
経営的な基盤を作るノウハウを提供する講習会や支援活動など、
体制づくりのためのハード面のサポートを強化いたします。

そして、組合員同士の横のつながりを活性化し、
情報交換を行ったり、親睦を計ることで
経営に必要な英気を養う機会を提供する
ハート面のサポートにもさらに強化していきます。

この2つのハードとハートの軸を持って、福岡県内で料飲業を営む皆さんを
応援していくための組織が福岡県料飲業生活衛生組合連合会です。

皆さんの料飲業経営のお役に立てますよう、
さらなるパワーアップを目指して!これからもよろしくお願い致します。

会報誌ネーミング決定!

最優秀賞

一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会
「のんくう」

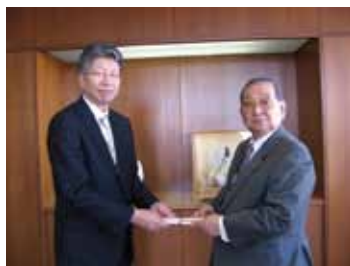


稲築料飲組合
バドゥ・ル・コトブキ 代表取締役
松隈 隆和 様

受賞の言葉

タイトルは「飲食」のイメージで思い
つきました。今の時代において「飲
食」は生きるためだけでなく、生活
レベルを上げるための「喜び」でも
あります。
この会報誌が、その「喜び」をサポート
する役割を果たしてくれるよう、
発展を期待しております。

平成25年4月3日、事務局にて
表彰式が行なわれました。



優秀賞(3点)

「CoCoRo」

久留米料理飲食業組合 密城 英成 様

「福味未」

直方社交組合 吉野 慎二 様

「県連スマイル通信」

福岡市南部料飲組合 田中 清司 様

会報誌キャラクターをご紹介します!

のんくうです。
よろしくね!

カラダは福岡県の
シルエット



祢は

「オッペケペー節」の
川上音二郎風!

なぜ!?あのお店はお客様が絶えないのか?

～売れてる店の最強販促3つの法則～

マーケティングって、調査?理論?ウチの店に使えるの?
実はこれこそ中小店舗に効く、売上UP総合活動です!

マーケティングというと、中小の飲食店舗で、すぐに実践できるイメージではないかもしれませんが、しかし、マーケティング人材育成コンサルタントの村松勝氏は「3ステップマーケティングこそ、中小店舗の売上げを上げるための最高の戦略。」と言います。

step1 「お客が来ない!」そんな時最初に考えるのが「差別化」

最初に考えて欲しいのが「差別化」。お客様に求められ且つ、ライバル店より優れているものでなくてはなりません。この「差別化」されたものを「強み」といいます。例えば、あなたが学生向けの居酒屋を営んでいるとします。隣の静かに飲める単価の高い居酒屋はライバルではなく、本当のライバルは、少し離れたところにあるお酒も飲める定食屋かもしれません。競合はあなたではなく、お客様が決めるのです。学生相手なら広々スペースや深夜営業が定食屋にはない「強み」かもしれません。「差別化」は、何よりも大切。「コレだ!」と確信を持てるまで、徹底的に考え抜きましょう。

step2 「魅力化」→言葉に乗せて、口コミを起こす!

「差別化」が固まったら、次はその「強み」を言葉で表現しましょう。「言

葉」は人の口から口へ伝わります。コレが「口コミ」です。そして「言葉」に加えることでパワーアップするのがあなたの「想い」。出来上がった言葉をあなたの店の冠につけましょう。例えば、あなたが学生の時に、仲間と朝まで飲み明かした、楽しい思い出を大切にしているのなら『あなたと仲間の語らいを朝7時まで大歓迎!「居酒屋 朝日堂」』など、お店の姿勢として変わらないものを表現することで、あなたのお店は口コミに乗りやすいお店になります。

step3 予算を使わず「知恵」を絞って集客の「効率化」を!

さて、ここまで来たらあとはお店の魅力を伝え集客に力を入れます。予算を使って広告を出す前に、費用を押さえて効率よくできることは、たくさんあります。例えばお店の正面入口周り。繁華街でなくとも毎日何人も人が行き交う玄関前は最高の広告塔です。一目みて分かるPOPや看板で「強み」+「想い」を表現しましょう。例えば、学生をターゲットにして、広々スペースや朝まで営業で差別化するならば、学生の写真とともにそれらをしっかり訴求しましょう。ポイントは一度で終わらせないこと。色々と試してみ、お客様の反応がよかったものを残して行きます。

マーケティング=売上げUP総合活動 押さえておきたい3つのステップ

step1

差別化
ライバルより優れた「強み」を徹底的に考える!

step2

魅力化
「強み」と「想い」を言葉に置き換える!

step3

効率化
予算がなくても知恵を使って集客を!

マーケティング
人材育成コンサルタント **村松 勝**



まとめ

お店の新規の集客が苦しいと「集客方法」にばかり目が行きますが、実はそれは最後に考える事なのです。その前に、しっかりと「差別化」し、ターゲットに「魅力化」して表現することが正しいマーケティングのやり方なのです。



株式会社ミスター・エム 代表取締役
村松 勝(むらまつ・まさる)

プロフィール: 広告代理店(株)電通ワンダーマン・ケイトー・ジョンソンを経て、2007年(株)ミスター・エムを設立。現在、マーケティング人材の育成を中心に活動中。主な書籍に、丸善丸の内本店週間ランキング1位の「儲ける会社!」が知っている結果の出るマーケティングのやり方・使い方(明日香出版社・2011年10月発売)がある。



結果の出る
マーケティングの
やり方・使い方
明日香出版社
村松 勝
吉田隆太 共著

ダイレクトメールを出している飲食店は3%以下!
出している店が少ないからこそ、効果があります。

「セミナーの際、お尋ねすると、DM販促をやっている飲食店は大体3%以下です。」販促・集客などに関する著書が累計販売数13万部を越える実績を持つ高田靖久氏は、そう話します。一般にするともっと少なくなるでしょう。それだけでもやってみる価値がある。更に、内容や出すタイミングを計ればリピート率が7倍にも上がるというのです。

point1 「こだわり」に「想い」を乗せて、距離を近づける「サンキューDM」!

最初に出すのは来店3日以内。まず「お礼」。そして店の「こだわり」や「想い」を必ず加えて書いてください。「言葉にして「こだわり」を伝えることで、口コミを起こしやすくします。更に経営者やスタッフなどが「想い」を伝えることによってお客様の感情移入が起こるんです。」自分を開いてお客様の心を近づけるのがサンキューDMの役割です。

point2 「ライクDM」は予期せぬ驚き。ここで、ライバル店に差をつけよう!

「ライクDM」は3週間後に送ります。人間の脳には「3の法則」というものがあり、DMなら3日、3週間、3ヶ月後に送るのが、記憶に残るベストタイミングだそう。1通のハガキも出

さない店も多い中、2通目の手紙が来るだけでもお客様にとっては新鮮な驚き。1通目では「自分達の店の素晴らしさ」を発信し、2通目では、更に説得力を持たすために第三者からのコメントを掲載する。来店者や常連のお客様にお願いして、自分の店のいいところ、くり返し来ている理由を書いてもらってDMに載せるのです。この際、コメントは「質」よりも「量」が大事。沢山のコメントをDMで伝えることで、説得力が生まれます。

point3 「ラブDM」は最後の奥の手

3ヶ月後に送るのは「ラブDM」、これは「ライクメール」を出しても3ヶ月迄に再来店されなかったお客様のみに出します。そして、使うのは最後の奥の手「割引」。3ヶ月迄に、再来店がないお客様はリピート客になっていただける確立がグッと下がるので、ここが勝負時。できれば30%位の割引を金額で表すこと。「通常4,000円のコースを2,800円で、なんと1,200円もお得!」というように。ほんの少しの表現の違いで、お客様の反応は随分変わってくる。何度も繰り返しながら反応の良い方法を見極めていくことが大切です。

顧客管理士 **高田 靖久**



まとめ

「集客」で最も大事なことは新規のお客様に1人でも多く2回目に来ていただく「工夫」をすること。DMに限らず、その「工夫」を使いこなすことが繁盛店の条件。

高田 靖久(たかた・やすひさ)

某大手IT企業にて20年間、飲食店等を中心とした、顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの商品企画・販売に携わる。その経験を活かし、現在はフリーとなり講演・執筆を中心に活動中。講演「店舗経営売れる仕組み構築プログラム」は年間70回以上実施し、常に満員御礼。全国の商工会議所、商業組合、中小企業などからの講演依頼があとをたたない。著書にamazon総合1位獲得の『「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!』(同文館出版)他、がある。



「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!
同文館出版
高田靖久 著

効く!ダイレクトメール 押さえておきたい3つのポイント

point1

サンキューDM
お礼+こだわり、想い

point2

ライクDM
お客様の声など

point3

ラブDM
思い切った割引で
再来店を

●無料レポート『1回きりのお客様を7倍固定客にする方法』

下記URLから高田靖久さんの無料レポートがダウンロードできます!
<https://business.form-mailer.jp/fms/430200998950>



料理もおもてなしも、日々、最高のものを提供したい。 当たり前のことでも続けていれば、お客様に伝わっていると思います。

花柚子から、青柚子、黄色に色づいた柚子と、一年中和食を支える柚子。

その姿のようにありたいと店名を「柚子庵」に。

その想いはお客様のために心を尽くす源泉になっています。



「集客や販促などで、特別なことはしていないんですよ。」柚子庵代表取締役の白鳥頼敏氏は、静かに語ります。久留米で創業してから36年、現在福岡県内に4つの店舗を展開し、くり返し来店する根強いファンを持つ「柚子庵」。

「何もしないことはないのではないですか?」強いて言えば、きちんとしたも



のをお出しすることを大切にしています。最高のものをご提供して、そのお客様が、また柚子庵に行って美味しいものでも食べようか、とくり返し来てくだされば、と思っています。」そのために、日々新鮮な旬の素材と向かい合い、美味しいところを美味しい様にお出しする。そして、おもてなしの舞台にも心を尽くす。

玄関の石畳には打ち水をし、檜の廊下や柱を丁寧に拭き浄める。慈しみ、手をかけた店は、温かくお客さまを迎え入れてくれる。

「考えてみれば、私たちは食事に出かける時、ただ空腹を満たしたい訳ではない。美味しいものを味わう幸福感を求めて店を選んでいる。料理はもちろん、それに相応しい舞台も含め、そこに行けばい



つも最高の幸福が待っている。それが分かっていたら客足は自然とそこに向かうものなのかもしれない。最高のものを提供しつづけたら、その想いこそがお客様の幸せの源。それは、毎年多くの注文が入る柚子庵のおせちのリピーター率が77%であること。何よりもこの数字が証明しているのだろう。



柚子庵 桜坂店
福岡市中央区桜坂3-80-1
TEL092-711-7171
営業 11:30~22:00 (水曜)



柚子庵 久留米本店
久留米市柳原町125-1
TEL0942-38-5559
営業 11:30~22:00 (水曜)



料理もおもてなしも、日々、最高のものを提供したい。 当たり前のことでも続けていれば、お客様に伝わっていると思います。

花柚子から、青柚子、黄色に色づいた柚子と、一年中和食を支える柚子。

その姿のようにありたいと店名を「柚子庵」に。

その想いはお客様のために心を尽くす源泉になっています。



「集客や販促などで、特別なことはしていないんですよ。」柚子庵代表取締役の白鳥頼敏氏は、静かに語ります。久留米で創業してから36年、現在福岡県内に4つの店舗を展開し、くり返し来店する根強いファンを持つ「柚子庵」。

「何もしないことはないのではないですか?」強いて言えば、きちんとしたも



のをお出しすることを大切にしています。最高のものをご提供して、そのお客様が、また柚子庵に行って美味しいものでも食べようか、とくり返し来てくだされば、と思っています。」そのために、日々新鮮な旬の素材と向かい合い、美味しいところを美味しい様にお出しする。そして、おもてなしの舞台にも心を尽くす。

玄関の石畳には打ち水をし、檜の廊下や柱を丁寧に拭き浄める。慈しみ、手をかけた店は、温かくお客さまを迎え入れてくれる。

「考えてみれば、私たちは食事に出かける時、ただ空腹を満たしたい訳ではない。美味しいものを味わう幸福感を求めて店を選んでいる。料理はもちろん、それに相応しい舞台も含め、そこに行けばい



つも最高の幸福が待っている。それが分かっていたら客足は自然とそこに向かうものなのかもしれない。最高のものを提供しつづけたら、その想いこそがお客様の幸せの源。それは、毎年多くの注文が入る柚子庵のおせちのリピーター率が77%であること。何よりもこの数字が証明しているのだろう。



柚子庵 桜坂店
福岡市中央区桜坂3-80-1
TEL092-711-7171
営業 11:30~22:00 (水曜)



柚子庵 久留米本店
久留米市柳原町125-1
TEL0942-38-5559
営業 11:30~22:00 (水曜)



自分の店に「誰に」来て欲しいのかを徹底的に考える。 そうすれば、おのずとお客様に来ていただく方法が見えてきます。

お客様にリピートしてもらう王道があるわけではありません。「誰に」来て欲しいのかを絞り込むことで、販促のやり方が見えてくる。後は行動して、検証して、あきらめない。強いて言えばそれが「王道」です。



博多中洲で「遊食亭」を営む木戸泰輔氏が飲食業界に足を踏み入れたのが、17年前。しかし、「集客」の重要性に気がついたのは、ほんの2年前だという。それまでは、サービスや料理に関する基本的な事を徹底して行なうことで、業績も着々と右肩上がりだった。「でも、東日本大震災の時に売り上げが落ちて、危機感を感じました。」何かの縁なのか、ちょうどそ

のタイミングで「集客」のセミナーに行く機会があった。それまで特に必要性を感じなかったニュースレターやDM、ポイントカードの話が、以前とは違う感覚で響いたという。それからは行動あるのみ。集客や販促関連の本を読み様々な方法を試していった。数ヶ月たって、ふと気づくと少しづつだが成果が上がってきていることに気づく。「とにかく「誰に来て欲しいのか」ととことん考えて、対象にあう販促を続けました。」割引はほとんど行わずメールやハガキで「こだわり」を伝えているという。例えば人気メニューのひとつ「モツ鍋」。これに使う豆腐はなん



と手作り。柚子が練り込まれて風味がよい。こんな手間をかけたこだわりを伝えていくことが次のお客様を連れてくるのだという。次なる課題は「誰に」「何を」提供したいか。メニューやアピールポイントの絞り込みが見えてきた。終わりにく、常に進行形でいることが「千客万来」への最大の道なのかもしれない。



博多中洲 遊食亭
福岡市博多区中洲4-7-21中野ビル2F
TEL092-291-8185
営業 17:00～翌7:00 日曜
<http://www.yushokutei.com>

SUNTORY

組合員限定販売

フライヤー油使用量が $\frac{1}{5}$ に!

1日3滴オイルリフレッシュ! 「オレッシュュ」

店舗経営で集客や販促と共に、常に考えていかなければならないのが「コスト削減」。
その対策として、なんと揚げ物などに使う「油」が5倍長持ちするという商品が現れました。
既に使用されている(株)タケノの竹野孔社長にお話を伺いました。

(株)タケノは福岡を中心に、居酒屋など30店舗を展開。店舗で実験した結果、一斗缶の油を月に約5缶使っていたのが、この「オレッシュュ」を使うようになってから、なんと1缶に減ったといいます。約4/5のコスト削減です。



—オレッシュュとは、どんな商品なのでしょう?

通常、店舗で揚げ物をしていると、大体1週間くらいで油がくたびれてくるので交換しますが、オレッシュュを毎日数滴、加えることで、かなり長く使えます。おかげで油の消費量が1/5になりました。



—約1ヶ月使えるということですが、品質は変わらないのでしょうか?

そうですね。油の見た目に関しては色は濃くなってきますが、実際の料理には影響はありませんし、食感もサクツとして、むしろ普通よりもいい揚げ具合に感じます。

—油は減らないのでしょうか?

いえ、やはり衣が油を吸収しますから、油は減りますので、注ぎ足しは必要です。ただ、油の吸収率が低くなるらしく、注ぎ足す量も減りました。油を吸い過ぎないので、食感も香ばしいのかもしれない。

—使い方が難しいのでは?

油の様子をみながら、加える量を加減したりするので、最初はコツが必要かもしれませんが、すぐ慣れますよ。油の使用量が多い店舗には、画期的なコスト削減対策になりそうです。

詳しくは下記お問い合わせ先まで。



「オレッシュュ」 (税込)
組合員限定販売価格 **4,200円**
※2層式で約1ヶ月分

フライヤー油使用量が $\frac{1}{5}$ に!



1日3滴オイルリフレッシュ! 「オレッシュュ」

組合員の皆様に特別価格にて斡旋販売いたします。
詳しい使用方法や、お問い合わせ、ご購入は右記まで。

(株)タケノ
☎092-451-0078 担当:竹野/待鳥

平成大不況を
ぶっ飛ばせ!!

飲食店経営に元気と勇気を!

ひと足早い、サービスの一部提供を
組合員の皆様だけに!!

大黒店舗.com

だいきくでんぽドットコム

大黒店舗.comでは、福岡県料飲業生活衛生組合連合会の皆様と連携をとり、
飲食店舗などの商売繁盛支援サービスを強化し続けます。
店舗と地域の元気のために!大黒店舗.comの今後の展開にご期待ください!

ネットがあれば
どこからでも!

繁盛店のヒミツはネットから!

ノウハウを動画で学べるから分かりやすい! オンラインセミナー



なぜ!?あの店はお客が絶えないのか?

売上げが10倍増になった成功秘話を限定公開!

難しいと思われがちな儲かる仕組みづくり。「窮地から大逆転の成功事例」を
挙げながら、誰でもカンタンにやれる秘密を大公開!

講師:村松 勝氏 (株式会社すみスター・エム)

広告代理店(株)電通ワンダーマン、ケイトー・ジョンソンを経て、2007年(株)ミスター・エム設立。
現在、中小企業を対象としたコンサルティング支援、人材育成を中心に活動中。



約1時間30分

映像

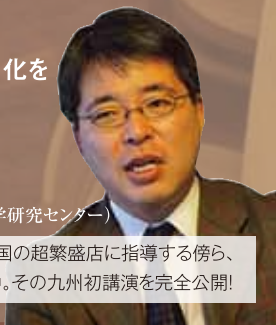
繁盛店が裏で実際に
やっている事

繁盛の理由は、顧客満足と効率化を
同時に高める方法にあり。

講師:内藤 耕氏

(独立行政法人産業技術研究所サービス工学研究センター)

効率化と品質を同時に高める研究をし、全国の超繁盛店に指導する傍ら、
様々な著書や日経ビジネスなどでも活躍中。その九州初講演を完全公開!



約1時間30分

映像

業績を大幅にあげる。
秘訣は会議の在り方にあり!

すぐにできる超実践法。
すごい会議の方法を教えます。

講師:大野 栄一氏

(株式会社すごい会議)



約1時間30分

映像

無料会員登録はコチラ



www.daikokutenpo.com

CLICK!

くわしくはホームページまたはこちらまでお問い合わせください。

☎ (050) 3459-5668



日本店舗マネジメントLLP(担当:西村)

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-18-8 ☎ 10:00~18:00(土日、祝日除く)

✉ info@daikokutenpo.com



IZUMIYA

「自然派ワイン」「全国地酒」「本格焼酎」「364配送」

<http://www.izumiya-sake.co.jp>



泉屋酒販株式会社 [izumiya-sake]

泉屋酒販株式会社・泉屋興産株式会社

〒830-0031福岡県久留米市六ツ門町6-38 TEL.0942-32-7111(代) FAX.0942-37-3276

泉屋酒販 | 検索

宴会の席の強い味方! 150万袋突破の大ヒット商品 ゲンキウコンを販売しませんか?

※1: ゲンキウコン1袋(30包入) 平成25年4月までの累計販売実績



呑む前に飲む!

販促用のポップ、チラシもご用意します!

TV・ラジオでコマーシャル中!

当社が10年間に渡り全国に向けて通信販売している大人気商品『ゲンキウコン』が、あなたのお店でもお取扱が可能になりました。明日への活力や元気の源として、飲食される方々のニーズにお応えできる自信作です!

わずかな投資で人気商品が誕生します!

こんな効果が欲しい店長さんにおすすめ!

- ・お客さんのお酒がすすむ!
- ・人気商品が欲しい!
- ・売上げを増やしたい!

包数	卸価格	単価	割引率
1包	通常価格120円	120円	—
1箱(50包入り)	3,000円	60円	50%OFF
1ケース(50包×6箱=300包入り)	15,000円	50円	58%OFF

※お支払いはお届け時に代金引換えで、送料は1~5箱は送料別途500円、ケースの場合は送料無料で、代引き手数料無料でお届けいたします。

お申し込みは
(株)すこやか工房へ

TEL 092-303-3939
〒812-0039 福岡市博多区冷泉町9-26

担当: 外商部
受付時間
10:00~18:30

FAXなら24時間受付
092-303-3940

キューブアイスで簡単かき氷!

アイススライサー

<JCM社製 電動かき氷機 JCM-IS>



キューブアイス
使用

39,800円 (税別)

- 主な仕様
- 外形寸法: 320×400×450mm ●電源: 100V ●消費電力: 200/180W(50/60Hz)
 - 氷削能力: 7.5kg/min ●氷収容能力: 約50個(キューブアイス) ●製品重量: 15.3kg



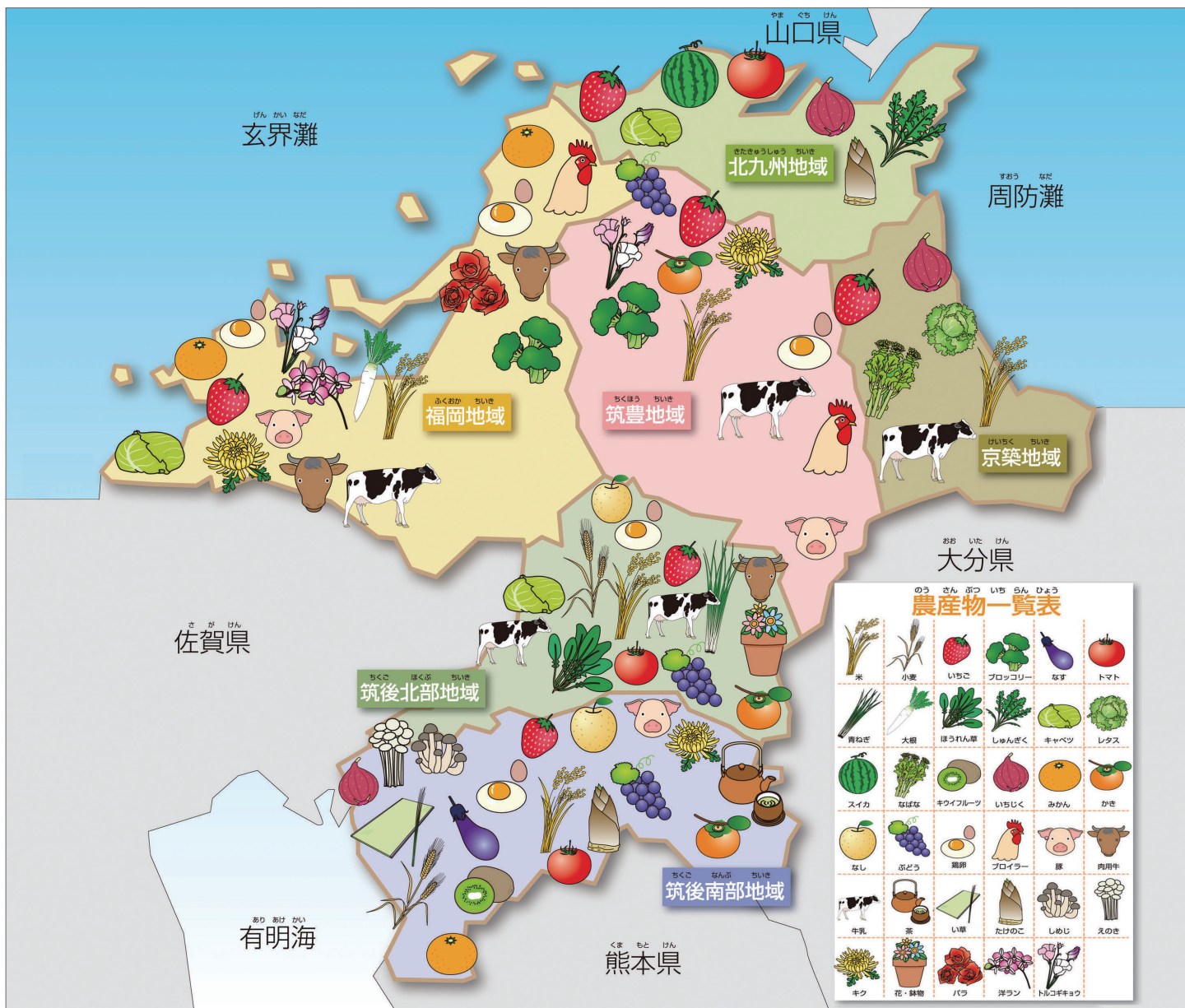
株式会社 **Fujitaka**
フジタカコーポレーション

福岡支店 TEL.092-441-1385

福岡市博多区博多駅南3丁目14番8号/FAX.092-477-2530

本社: 京都/東京/名古屋/今治/福岡など 営業・サービス全国ネットワーク www.fujitaka.com

福岡の農畜産物マップ



※資料：福岡県ホームページ「ふくおか豊林水産ひろば」キッズページ参照

新規開業、設備投資をお考えの方へ

振興事業貸付(設備資金)のご案内

生活衛生同業組合の組合員の方には、日本公庫国民生活事業が取扱う一般貸付よりも有利な振興事業貸付をご利用いただけます。

【ご利用いただける方】飲食店をこれから始める方または既に営む方であって、生活衛生同業組合の組合員の方

【ご融資額】 1億5,000万円以内

【ご返済期間】 18年以内(特別な場合20年以内)

【据置期間】 2年以内

【利率(年利)】 0.45%～3.80%(※)(お使いみち、ご返済期間、保証人・担保の有無などによって利率が異なります。)

(※)利率は、平成25年4月10日現在です。

JFC 日本政策金融公庫 国民生活事業

福岡支店 092-411-9111 北九州支店 093-541-7550 八幡支店 093-641-7715

福岡西支店 092-712-4381 久留米支店 0942-34-1212

ホームページ [日本公庫](#) [検索](#)

公式ホームページがオープンしました！

<http://www.f-ryoin.jp/>

この度、一般社団法人福岡県料飲業生活衛生組合連合会の公式ホームページをオープンしました。連合会の情報をより分かりやすく、より身近に感じていただけるよう取り組んで参りますので、どうぞよろしくお願いいたします。

CONTENTS

事業内容



連合会の方針



入会のご案内



各種資料



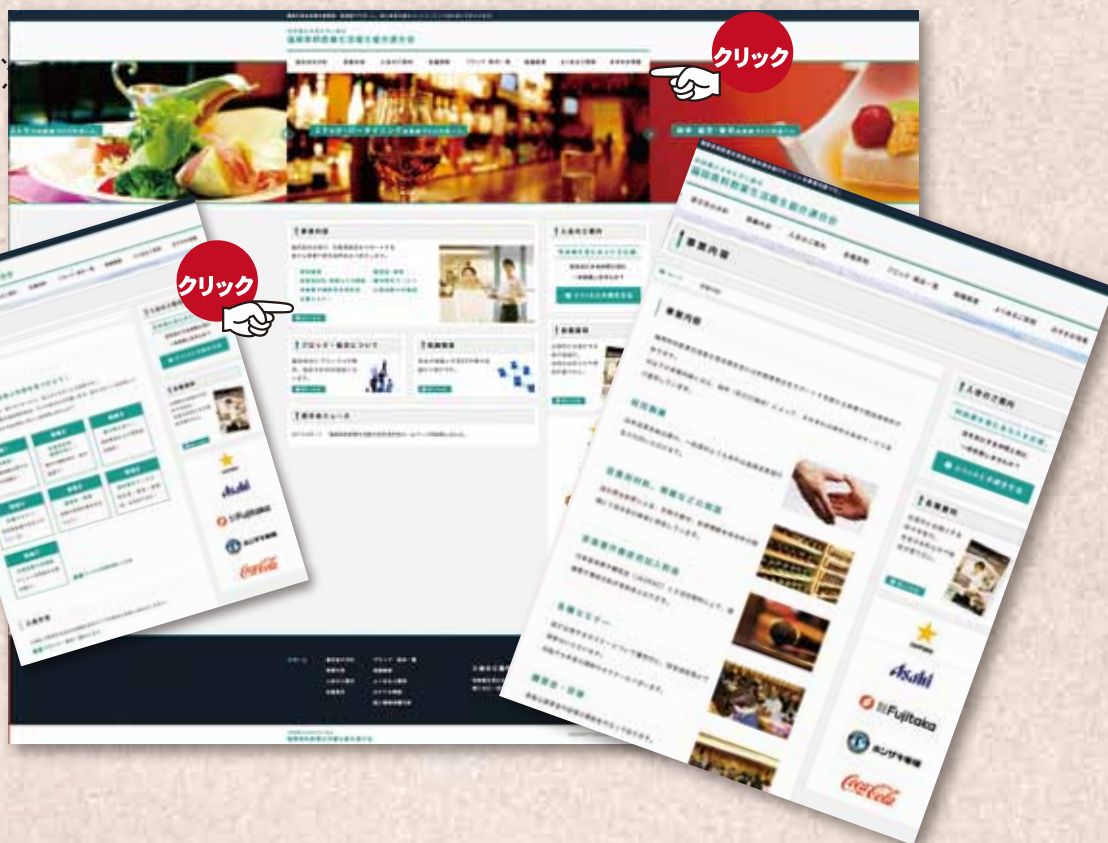
ブロック・組合一覧



組織概要



などなど…



料飲業経営の未来と仲間を見つけよう！

飲業を営む毎日は、壁にぶつかったり、悩んだりすることの連続です。

福岡県料飲業生活衛生組合連合会は、そんなあなたを応援します。

会のサポートを利用していただき、志を共にする仲間と共に一歩前進しませんか？

会員特典

特典1.



日本政策金融公庫の、一般貸付より有利な振興事業貸付をご利用いただけます。

特典2.

日本音楽著作権協会(JASRAC)との団体契約により、音楽著作権使用料が低料金となります。

特典3.

指定商社制度による、営業用食材、設備機器を組合特別価格にて会員の皆様に斡旋しています。

特典4.

会が主催するセミナーについて優先的に、会員価格にて御参加いただけます。

特典5.

会員と、その従業員、またご家族の皆様にご利用いただける福利厚生サービスを実施しています。

新規組合員紹介

平成24年10月～平成25年3月(順不同)

※紹介情報は平成25年3月末日のものとなっておりますので、ご了承ください。

福岡支部

手打ちうどん 高	高浜 誠
馳走福重ひらの	平野由美子
しんしょう	吉富慎治
蛸の巣	矢野俊光
スナック Rest	戸波功
タンバヤン	竹内ニムファ
ピュアベリー	金児フクミ
信	花田悦子
リンゴの木	桑原雄三
ゴーゴーカレー 太宰府 向佐野スタジアム	株式会社グロウアップ 代前村章
酔ひ処 でこちゃん	渡邊秀子
フラット	濱田誠也
まほろば福岡店	株式会社オカモト 代岡本尚士
メンバーズRisata	柴田里美
焼肉 牛 たかやま	崎村峰之
未定	株式会社BLESS YOU 松永雄一郎
焼鳥 きままの台所 東比恵店	有気尽 代小関貴裕
Karen	清田多恵
くらぶ艶	有艶 代東美幸
三丁目の夕日	渡正史
周 悦	美山貴子
vin	伴隼人
侍・うどん	相馬寛之
スナック エンジェル	安本一美
ENJOY CAFE VIVA	則行聡
和風スナック 元気	永田和子
メンバーズ マリリン	桜谷真由美
美夜妃	堤久美子
楽 艶	井上悦子
さかなとり	磯部義信
スナック メール	広瀬真由美
シエムリアップ	池田智

北九州支部

旬菜家 ひ る	玉江弘幸
やすらぎの里 安 里	坂本啓治
いきおい	伊良原裕介
焼とり 賢 ～KEN～	石原彰太郎
WINE BAR fura	宮脇恵梨花
non non	横山かおる
お食事処 しんかい	中島トヨ子
ひたや亭	牟田豊樹
寿司割烹 魚 旬	遠藤勝久
焼き鳥 良ちゃん	河田安子
大阪やき三太 門司港 黒川店	渡辺淳一
創作料理 カンティエヌ 野だや	早野治可
ぎんちゃん	興梠真喜代
ラーメン 大平山	高尾東
ブルバー REGINA	石辻良介
カラオケ喫茶 うらら	小林礼子
立 花	立花秀敏
スナック どん底	武藤真由美
炬ばた焼 一番太鼓	花原順子
JAZZ INN六曜館 GIG	水本博司
海 音 ～かのん～	川副善章
ふく問屋 あたか	安宅秀人
伊萬里牛専門店 炭火焼肉 門司 笑	巖洞秀樹
スナック リヴィエラ	大塚静江
おでんの店 た る	小柳昭子
スナック Kiyo	岸本清子
鉄板焼 も ん	松本基樹
中華料理 たけや	竹中哲美
味処 泰 古	井上泰治
亀よし食堂	副田マサエ
亜細亜的茶酒房 Sa-bar	光永茂
Bar hindary	河野貴尚

北九州支部

セブン	山田正人
きやま商事	山本憲太郎
めだか食堂	古賀英次
スナック マリン	大池貴子
ドリーム	小関久美子
スナック 霖霖	隈部ミサ子

筑後支部

ティリーショップ 河 野	河野強起
か 平	松本憲治
ラウンジ 絆	株式会社絆観光 野口あゆみ
dining SHAKE	株式会社ALGERNON 鶴田俊英
スナック アリス	古賀由理子
三瀧屋	井村学
食事処 味 美	石橋明博
焼とり 孝	井手孝行
お食事処 萬年屋(はねや)	浅川龍憲
創作居酒屋 え ん	内藤文子
new club SupReme	三池早矢佳
中華工房 ひすい亭	徳山和男

県南支部

時和	中原勇次郎
夢くらぶ	宅間靖浩

筑豊支部

スナック 夢 留(ユメル)	井上典子
PASSION	石橋洋子
とろろ料理 筑前庵	株式会社三木 代三木拓裕

新規組合員をご紹介します。

飲食店経営を一緒に頑張るあなたを待っています!!

集客対策や店舗経営にお悩みのあなた、福利厚生充実をはかりたい飲食店組合員同士の交流をはかりたい……。そんなあなたを待っています。

お問合せ
お申込は

福岡支部 ☎092-651-1355

北九州支部 ☎093-522-6488

筑後支部 ☎0942-36-0601

県南支部 ☎0944-53-2584

筑豊支部 ☎0948-22-9792

