

事務局宛て FAX 03-3734-2330 までお送りください。

【優良成長ビジネス商談会 Vol.4】 2007年8月24日(金)開催 ※事前申込優先※

# セミナー・商談申込用紙

ご希望のコーナー・時間帯について、下記の表に○をお付けください。セミナー及び商談については、事前のお申込が優先となります。  
ご入場のみの方も、お申込みをお願い致します。

コーナー	出展業態	11:00～	12:00～	13:00～	14:00～	15:00～	16:00～	17:00～	18:00～	別日程 面談希望	資料請求
商談	お好み焼本舗										
	茶話本舗										
	じとっこ										
	ステーキファーマー										
	花門亭										
	焼肉屋マルキ市場										
	楽韓堂										
	ダイニングスクエア										
	江戸前味噌らーめん										
	すりみや										
	すりみやボランティア										
	ねじべえ										
	秀吉										
	ゴゴーカレー										
赤ちり亭											
オープンセミナー	(株)コックス	澤江社長	今後の成功パッケージのポイントを解説！				10:00～11:00				
成長戦略セミナー	(株)アイビス	三田社長	FCビジネスに必要な戦略と戦術				11:30～12:30				
	メガエフシステムズ(株)	中島社長	メガFCジーから見た有望なFCビジネス				13:00～14:00				
	(株)ロケーションパリュウ	砂川社長	アルバイト獲得の秘策				14:30～15:30				
	(株)ヴィアン	高梨社長	メガFCジーが語る！究極のFC選び				16:00～17:00				

貴社名			
ご住所			
電話番号		FAX番号	
E-MAIL		URL	
参加者 ご氏名	(ご所属・お役職)		
	(ご所属・お役職)		
	(ご所属・お役職)		
事業内容			
事前にご質問がございましたら、ご記入ください。			

●お問合せ先：「第4回優良成長ビジネス商談会」事務局まで TEL 03-5714-2882 (株)インターブレインズ内

お申込用紙にご記載いただきましたお客様の個人情報は、「優良成長ビジネス商談会」からのお知らせ・ご案内に使用させていただくことがございます。またお客様の同意なく、第三者へ提供することはありません。

# 第4回 優良成長ビジネス商談会

## 8月24日(金)

開催時間 / AM10:00~PM7:00  
会場 / 渋谷シダックスホール

〒150-0041  
東京都渋谷区神南1丁目12番13号 シダックスビル2階  
★会場へのアクセスは裏面地図をご参照ください。

参加費  
無料

参加申込  
受付中!

INTER BRAIN'S  
BOOK・OFF・STARTUP

受講無料!  
各50名様限定!  
申込順!

事業拡大・多角化新規事業展開などを検討する  
企業経営者や幹部独立・開業希望者に向けて!

### セミナー同時開催!

#### ●オープンセミナー



### 将来の成功パッケージのポイントを予測! ~成功パッケージ=時代の流れ&業界動向の見極め~

10:00~11:00

株式会社コックス  
代表取締役 澤江 太郎  
(さわえ たろう)氏

共感マーケティングを軸に、他業界の成功事例&失敗事例を飲食業界に落とし込んで成功させる手法をご紹介します。また、時代の流れをもとに、今後の飲食業界の動向を予測し、FC本部としての成功条件&良いFC本部の見分方をヒントに、業態開発のツボについてお伝えします。

大学卒業後、企画・デザイン事務所で6年間、プランナーとして従事した後、株式会社コックスを設立。様々な業種・業態において、販促コンサルティング、社員教育プロジェクトから集客&顧客FAN化プロデュースまでを多数手掛ける。2005年、「Nationalリビングフェア2005」の総合プロデューサーとして、前年72億円の売上を86億円にするともに、滞在時間40%UP、客単価44%UPを実現。現在は、自社で飲食チェーンをはじめとするFC本部を複数運営しながら、大手メーカー、商社をはじめ、数々の事業プロデュースを手掛け、クライアントの売上&信用・信頼アップに貢献している。

■<http://coqqs.jp/>

#### ●成長戦略セミナー



### FCビジネスに必要な戦略と戦術 ~北海道と本州の架け橋になるために~

11:30~12:30

株式会社アイビス  
代表取締役 三田 益弘  
(みた ますひろ)氏

- 北海道における飲食FCビジネスの背景
- FCエリア本部とFC本部の違い、および役割について
- エリア本部運営と店舗運営について
- どこまでも運営のプロを目指すことが成功の秘訣
- フランチャイジーからみたFCビジネス成功の要諦
- 人材調達と育成

有限会社館の東籠入社後、有限会社実、ふじ商事株式会社、ふじ交通株式会社、ジュード販売株式会社、空知興産株式会社の代表取締役を歴任、平成16年より株式会社ス研(現株式会社アイビス)の代表取締役に就任。多角化により低迷していた会社をメガFCとを独自のブランド基軸の安定収益事業へと再生させた。

■<http://www.ibis-h.co.jp/>

#### ●成長戦略セミナー



### メガFCから見た有望なFCビジネス ~フードビジネスにおけるFCビジネスのメリット活用術~

13:00~14:00

メガエフシーシステムズ  
株式会社  
代表取締役 中島 康博  
(なかじま やすひろ)氏

牛井の吉野家を中核として、7分野・計32店舗を展開するなかで、外店舗に関する幅広い運営ノウハウとスケールメリットにより、外部環境の変化に対応した事業を展開してきた実績と、そこに生まれるFCビジネスのメリットとその活用。そして、今後の環境変化を見据えた新たな事業展開についてご紹介いたします。

メガエフシーシステムズは、東京・神奈川を中心に吉野家・モスバーガー・サンマルク・牛角・高田屋など計32店のFC店舗を展開するメガFC企業である。小田原で鮮魚卸を営んでいた中島康博氏の父(故)利雄氏が吉野家加盟第1号となったことがFC参入の出発点である。現社長康博氏は吉野家に10年在籍し、当時最先端であった店舗運営手法を身に付け、多店舗展開を押し進めてきた。さらに複数のFCに加盟するマルチ戦略により業績の拡大を図る。中島康博氏はFC業界の地位向上にも力を入れ、飲食店で独立を目指す人への啓蒙活動も行っている。座右の銘は「凡事徹底」。

■<http://megaefc.co.jp/>

#### ●成長戦略セミナー



### アルバイト獲得の秘策 ~人口減、求人難時代の新しい人材獲得術~

14:30~15:30

株式会社  
ロケーションバリュー  
代表取締役  
砂川 大(すながわ まさる)氏

求人誌に広告を出しても、時給、給料を上げてても人が集まらない...。人材派遣は高いし質もわるい...。そんな経験ありませんか?各種媒体で取上げられているとおり、若年層の人口が減っている中、アルバイト獲得競争はこれからも激化の一途をたどります。こうした中、「おてつたい ネットワークス(全国対応サービス)」を活用した、長期・短期両面での「人材獲得の秘策」を実際の事例を交えてご紹介します。

1995年に三菱商事入社。2001年にハーバード・ビジネス・スクールに留学、途中マッキンゼー等でインターンを経験。卒業後、2003年に米国の独立系ベンチャーキャピタルであるGlobespan Capital Partnersにディレクターとして入社、2004年日本代表に就任。2005年3月にロケーションバリューを創業し、現在に至る。

■<http://otef.jp/>

#### ●成長戦略セミナー



### メガFCジーが語る!究極のFC選び

16:00~17:00

株式会社ヴィアン  
代表取締役 高梨 一郎  
(たかなし いちろう)氏

~核となる業態を持ち、  
リスク分散のために  
複数業態を展開していく~

1979年に東京ココカラボトリングの子会社として設立。ハンバーガーショップの展開を手始めに、2007年6月現在で「ミスタードーナツ」40店、「モスバーガー」7店、「TSUTAYA」10店、「サンマルク」3店、「カフェ・デュモンド」1店、「びっくりドッキー」2店、「ザ・どん」3店、「イタリアントマト・カフェ」5店、「ベッパランチ」11店、「エアポートダイナー」1店のFC9業態、オリジナル業態の83店舗を展開。05年には売上高100億円を達成。09年までに100店舗、年商150億円を目指す。

■<http://www.viens.co.jp/>