

『第一回 東三河発信 フードビジネス相談会』

平成24年6月7日(木)、データブレン本社の会議室で「東三河発信 フードビジネス相談会」が開催されました。この企画は6～7年前より温めていたものであり、多くの皆様のご協力を得て実現する運びとなりました。

東三河発信 フードビジネス相談会とは

早速ですが、東三河発信フードビジネス相談会とはいったいなんだろう、というところから解説したいと思います。

・まずは地元の東三河から発信すること

実は、特に意味はありません。データブレンが主催で行いますので(データブレンがある愛知県豊橋市、その周辺の豊川市や田原市、蒲郡市など5市2町1村を合わせて「東三河」と呼んでいます。)名づけてみた次第です。

もちろん、今後の展開次第で東三河を出て他の地域での開催もやぶさかではございません。

・フードビジネスに従事する方のよき相談相手になること

フードビジネスに携わる方、それは誰であってもよいのですが、その中でも特にオーナーや店長様たちにとって有益な相談の場にしたいという思いがございます。

飲食店の店長様たちと話をすると、「なかなか回りに相談する相手がいない」という声を耳にします。そんな時に気軽に相談できるパートナーとしてこの相談会を活用してもらえればいいな、との思いが込められています。

セミナーや勉強会というと、講師の方の一方的な話を聞きながらメモを取る・・・、という形式が多いと思います。しかし、この東三河発信フードビジネス相談会はそういうセミナーとは違い、参加者をできる限り少なくし(今回は8社限定とさせていただきました)その場で相談者の悩みに応じた解決策を提示するというものなのです。だからこそ、相談会を終わってお店に帰られた後、相談会で得た知識をその日の営業から活用していただくことが可能になるのです。

相談会の会場はデータブレンの会議室。(10名ほどでいっぱいになってしまいますが、まさに熱気で熱い会議室になったのは言うまでもありません。)ということは会場費用もいらないわけで、勉強になりなおかつ参加費も抑えられると一石二鳥の相談会でした。

というように、とにかく地元密着で、フードビジネスに携わる方たちの売上アップに役立ちたい!という趣旨でございます。

10年後の日本の人口動態

東三河発信フードビジネス相談会ですが、相談会自体は2時間30分でした。
途中休憩あり。

相談会の冒頭、当社南原から「平成24年と10年後の平成34年の人口動態の比較」と「DM費用に関する例」について話がありました。

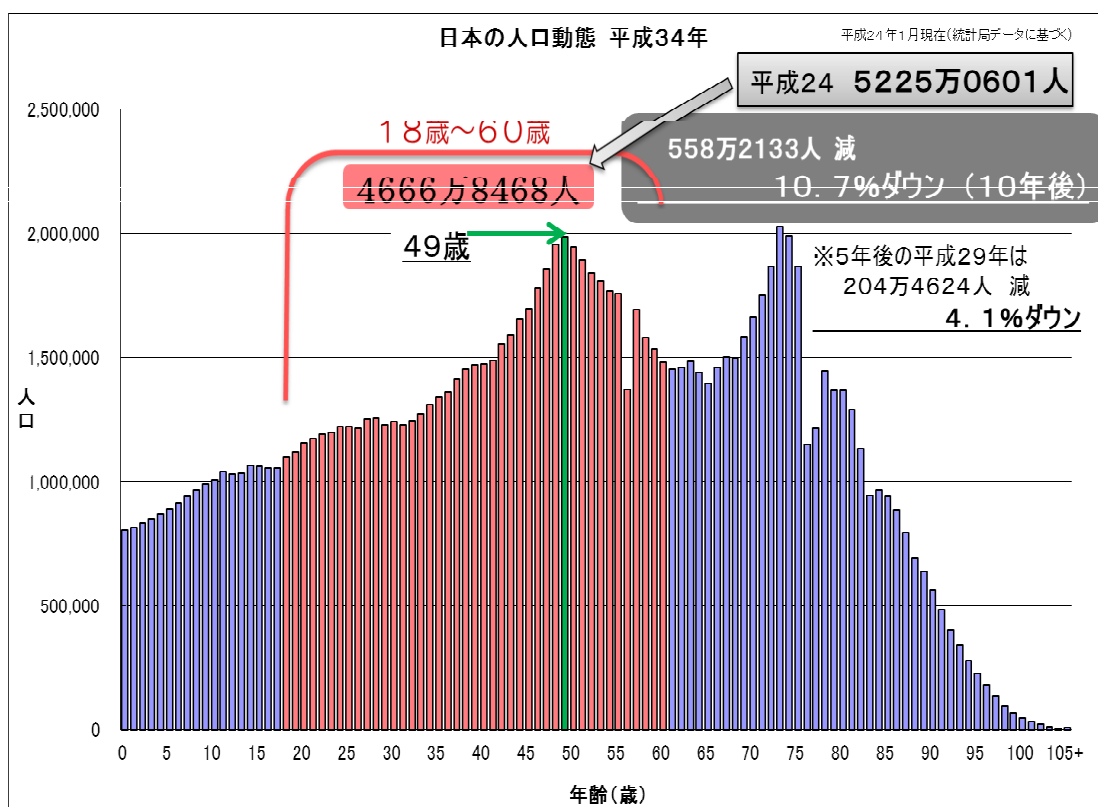
住民基本台帳に基づく人口は、2006年から減少傾向です。
同時に、出生者数も平成20年以降減少傾向です。

上記のことからもわかるように、人口が減少する中、5年後、10年後の人口動態を独自に予測、今後の店舗展開や経営戦略を練るために必要な知識をお伝えしました。

結論から申し上げますと、18歳～60歳の人口の推移は、10年後には10.7%にあたる約560万人もの人口が減少してしまうと予測されます。

18歳～60歳 : 平成24年には5225万人
平成29年には5020万人(204万人)4.1%減少
平成34年には4666万人(559万人)10.7%減少

そのグラフを以下に掲載します。



今後の人口動態を参考にして、自店の今後の戦略を組み立てている飲食店様はどれだけいらっしゃるでしょうか。売上が下がった、売上がよくない、とはよく耳にしますが、原因追究や現状把握なくして回復する見込みはありません。向こう5年、10年でどんな展開になるのか、少しでも想像できるものがないと怖いことでもあります。

フードビジネス相談会スタート！

今回の参加者は総勢8名でした。ここで主な参加者をご紹介します

豊橋市で寿司店を経営されている小池様。

63歳ながらも facebook、ブログ（アメーバブログ、東三河地元のどすごいブログ）など取り組まれ、寿司職人らしい明朗快活な方でいらっしゃいます。昨年震災に対して何かできないかということで知人の方と「復興五色稲荷」という稲荷寿司を作り、毎月義援金を送っていらっしゃるということです。

前向きな気持ちをもってのご参加となりました。

岡崎市で伝統ある和食店とトロ箱系（鮮魚がウリの）居酒屋の計2店舗を営んでいる西田社長。情熱あふれるすばらしい勉強家でもいらっしゃいます。もちろん、行動力、想像力、決定力も持ち合わせ、これまた元気なスタッフに囲まれて笑顔あふれる店づくりをされていると聞きます。今後は5店舗体制にしたいとの思いもあり、自店にプラスになるものを探してのご参加となりました。

豊橋市で和風居酒屋（チェーン店）の店長をされている田中店長

今年の2月に店舗に豊橋店に赴任されてまだ数か月ですが、店舗の現状把握と改善サイクルを推し進めていらっしゃいます。「おかしいことはおかしい」と正々堂々発言できる、物事のとらえ方に一本筋の通った切れ者店長です。セミナーにも積極的に参加される方ですので今回タイミングがありご参加となりました。

豊橋市駅前で鮮度抜群の魚を扱う和風居酒屋の佐野様

浜松市で焼肉店の店長をされている渡辺様

春日井市でインド料理店3店舗を展開している会社の新立店長

豊橋市の郊外で、法事や宴会、宿泊も可能な地元でも有名な和食の店舗の北河様

最後は

今回はアドバイザーという立場での参加でしたが、名古屋市でフードコンサルタントをされているコンサルティングオフィス服部の代表、服部様。この服部様ですが、3店舗からの飲食店店舗展開、というものをキャッチフレーズにご指導されていらっしゃいます。

マクドナルドで培った計数管理とご自分でお店を開店・閉店した経験と、その後入社した飲食店で5店舗だったところを18店舗まで成長させた手腕、そして他社を肯定する人柄の方です。

今回講師をつとめたのは、職人塾にも寄稿されているアップ・トレンド・クリエイツ代表の白岩大樹氏でございます。

- ・少しでも多くの問題解決の場にする
- ・店舗ですぐ使える知識をもって帰っていただく

この2点を中心にスタートしました。

セミナー風景



前半は、穴あき問題集

8名中5名が店長様のご参加でしたので、白岩先生の持論でいらっしゃる「飲食店の集客公式」、「飲食店の陥る3つの落とし穴」といった飲食店売上アップの入門編講座となりました。

後半は、同じお悩みを持った参加者へ集団コンサルティングを行いました。

東三河発信フードビジネス相談会の開催前に、ご参加いただく皆様から事前アンケートにお答えいただき、現時点でのお悩みや抱えていらっしゃる質問などを教えていただいております。冒頭にも述べましたが、初めてお会いした方、実際に店舗に行ったことがない方、そういう方のお悩みを解決するためにどういう形式がベストなのか、白岩先生が導き出したのが今回の「集団コンサルティング」でございます。

事前アンケートでこんなお悩みが・・・

- 1 「毎日の営業に追われて、人材教育などを改めて行う時間がない」
- 2 「思ったよりもスタッフの成長が乏しい」
- 3 「離職率が高い。教育してもやめてしまうので接客レベルが低くなる」
- 4 「販促計画を立てるが思い付きでやってしまう」

店長様たちのズバリ本音のお悩みです。

1～3に関して白岩先生の解決策ですが、まずスタッフさんを経営に巻き込む必要性を説いておられました。

そして、白岩先生が推奨した手法は「メーリングリスト」の活用でした。

メーリングリスト（英: mailing list）とは、複数の人に同時に電子メールを配信（同報）する仕組み。ML と略される。用途としては、特定の話題に関心を持つグループなどで情報交換をする場合に利用されることが多い。（出典：wikipedia）

フリー・エムエル <http://www.freeml.com/>

フリー・エムエルという完全無料 日本最大級のメーリングリストサービスがございます。これを活用してスタッフ同士のやり取りを行うというもの。

パートさん、アルバイトさんとコミュニケーション力をアップし、経営に巻き込み、戦力化させるかが売上アップの鍵であるとのことでした。予算だけでなく、毎日の売上目標を伝達、意識させることで自分が経営参加している意識が芽生えます。

さらに、メーリングリストの活用は、日報や朝礼などの発信に限りません。ささいなことでも配信し、お休みの時であっても1日3分だけでもお店のことを思い出してもらうことを目的としています。

悩みの4に関して、やはりパートさん、アルバイトさんの協力なしにはイベントは成功しません。

そのためには、繰り返しになりますが、スタッフさんとのコミュニケーション力をアップ

させることが大事ですし、イベントごとにおいてもパートさん、アルバイトさんを巻き込み盛り上げる必要があります。これも先生がよくいわれるのですが、「飲食店は団体競技」であるということです。予算を意識して日々の業務に携わる人間が多ければ多いほど、売上達成率も上がることは間違いありません。

先ほどの年齢人口動態の予測と相まって、

- ・ 外食産業の大企業がローカル立地（自店の近くにも）に出店してきたこと
人口30万人の都市から人口10万人の都市へ出店対象が変更されてきたこと
- ・ お酒に関する売上の激減、食事メインでの店舗利用へのシフト
- ・ 個店は“今”何をすべきか

以上のキーワードから個店の場合、現状でも売上が厳しい店舗がどうやって売り上げを上げるか参加企業のみなさんが真剣に話を聞いていたのは言うまでもありません。

会の最後に、第一回の東三河発信フードビジネス相談会を記念して写真撮影を行いました。



東三河発信フードビジネス相談会ですが、今後は2ヶ月に一回の開催となり、第二回は8月の開催予定でございます。

ちなみに、第二回の題目は、年末に向けて忘年会対策ということで決定しております。頑張る飲食店の一助となるよう継続して開催して参ります。