

# 活動報告

2015/11/21 (土) 2015年度 第4回

専門学校生対象 独立・起業 飲食店開業セミナー『独立のためのファーストステップ』



主催: 辻調グループ校友会コンピトゥム  
共催: (株)P.S.インターナショナル  
共催: (社)日本事業戦略総合研究所  
共催: (社)インターナショナルアーティスト支援協会

## 【プログラム】

### ■先輩経営者の本音トーク

- 株式会社日総フーズサービス 代表取締役 伏木 和毅氏

この世界に入ったきっかけ / 店の20年の道のり  
東京と大阪のケーキの違い / 店の開業 = 商売  
経済と飲食店経営の関係、今後の日本経済 etc.・・

### ■「飲食店経営実践編 オープン後 (広告宣伝)」

- 株式会社オペレーションファクトリー 開発事業部 ディレクター 宮武 訓氏

タイムスケジュール / プロモーション戦略  
媒体の特徴 etc.・・



左より伏木 和毅氏、宮武 訓氏

## Report 経営の継続には「戦略」と「販促」が大事

本日は3連休中の開催にもかかわらず70名ほどの受講生が参加。

まず最初の登壇は株式会社フーズサービス 代表取締役 伏木 和毅氏。

現在、ケーキショップ&カフェ「ル・グランシャリオ」を大阪府堺市にて運営しており、辻調2期生のときから現在に至るまでの様々なお話しを伺えた。

一番印象に残るフレーズは

「ケーキを作れても"売る"ことは難しい。だからこそ経営を継続するための"戦略"にオリジナル性をもつこと」。

ケーキを作れたらお店をもてるかもしれない。だが、それだけでは決して「継続的な経営」は難しいだろう。ではその経営には何か必要なのか。

それは「様々な情報を得て、人と出会い、世の中の情勢に敏感になる。その上で自分の武器をもつことである。だから、まずは拒否せず全てを受け入れ、自分の足を使って積極的に動くことが大切。みんながやらないことをしなければいけない。」と補足する伏木氏。

それは後半に語られた過去発生したクレームへの対応話や、どのようにお店を継続してきたかのくだりに絶妙に盛り込まれていた。

"時代"の影響は少なからずあるかもしれないが、勢いと根性論だけではダメと"熱い想い"を持ちつつ、冷静に経営を見据える伏木氏の威風堂々とした講義には飲食店経営の厳しさとやりがいを感じた受講生も多かっただろう。

続く登壇者は株式会社オペレーションファクトリー 宮武 訓氏。今回の開業にあたってのキーワードは「飲食店におけるセールスプロモーション」。

開業するに当然必要となるプロモーション。その中でもどのようなプロモーション戦略があり、また、それをやるにあたってのお客様視点の「飲食店がどのように選ばれるのか」「購買行動のプロセス」などを考える大切さを講義いただいた。

途中には「お店にとってどの割引プランが一番得か!？」などのクイズ形式時間が設けられ、受講生がそれぞれ考える中、以外な回答が待っていたりと、セールスプロモーションの深さを教えていただいた。

次回以降も引き続き、様々な先輩経営陣のトーク、経営レクチャーが用意されている当セミナー。ぜひ興味がある方は参加して欲しい。



