

【 戦略MG-飲食版-参加者の声 】

弊社が **2010年4月に戦略MG-飲食版を開催** はじめてから、**300名以上**のたくさんの方々にご参加いただきました。

終了後のアンケート結果を集計すると、**お客様満足度98%**という驚異的な結果となりました。

少しでも多くの方にご参加いただき、店舗運営に参加する全てのスタッフが経営者意識を持ち、利益を創出することで『**繁盛し続ける飲食店**』になってもらいたいと思っています。人は**気づいたことしか変わりません**。この戦略MGを気づきのきっかけにぜひしてみてください。今まで参加された方のアンケートを掲載させていただきます。満足度の高い気づきの声をご覧ください。

Q.1 戦略MG研修の有益度・満足度・・・98%

Q.2 飲食店経営の理解に役立つと思いますか・・・100%

Q.3 具体的にどのようなことが理解できましたか？

全く想像してなかったことが体験できて驚いています。

経営していくのは大変だと、店を運営するのは易しくはないが、自分が今までやって行きたいことは多少は良かったのかと…。ただ大きくはなれないのかと…。(経営者・佐々木さん)

客単価・粗利・仕入原価

⇒3期の流れを追ってどの戦い方が利益・売上に影響を与えやすいか？

世の中の厳しさ・戦略の重要性を痛感しました。(店長・K・Sさん)

経営を疑似体験できるツールとして優れている。

正直、実体験をするまではタカをくくっておりましたが、とんでもない。反省しました。

人事については最も悩ましい問題です。取り組んで行きます！(経営者・I・Kさん)

まず**自分の経営感覚の無さを痛感**しました。

市場の大きさ、店舗の大きさ、売上・原価・人件費等の感覚がまだまだ経営者としては未熟だと感じています。

またとにかく売上がなければ会社は成り立たないと改めて感じました。(経営者・小林さん)

マーケットへの先行した勝負は優位性を保ちやすいこと。

人事制度などの人への投資が必要であること。

同じ市場に競合があらわれた場合の戦略の変更は早期に行う。

安売りは良くない(笑) 計画性のない採用はロスになる。(経営者・高樹さん)

競争価格の設定、駆け引きが難しい。ライバルがいると集客が大変。

周りの人と違う戦略を考えたほうがよい。意思を強くもつ、曖昧な気持ちでやらない。

利益を残すのが難しい。経営利益重視で先に目標を決めるとよい。

先を見据えた計画性が重要。(経営者・酒井さん)

ライバルが2社以上だったら、手詰まりになっていたかもしれない。

情報戦は必要。広告のうちかたでライバルが出来たときに再度打つか迷った。

うつと次でまた打たれる判断がよかったのかどうか…。

迷ったらやるを実践するべきと思いました。(店長・小野さん)

戦略MGについて名前は聞いたことはあったが、実際にやってみると**経営者の目線での物の見方、決算書の連動等に新たな発見が多く勉強になりました。**(経営者・伊藤さん)

スピード感、市場価格相場などの価格は同業態の数によって下がることに気づきました。

まずは集客をしないといけない、『**販売無くして事業無し**』ということも学びました。

粗利益額を上げる方法論、そして上げるための術も考えさせられました。(店長・S・Fさん)

改めて経営の難しさを体験させていただきました。

実際のお店での細かい数字をきちんと把握していない部分もあるので、まずは全部把握するようにしていきます。

粗利益を決めての計算をしていきます。

現状は売上目標を中心に考えているので、今日教えていただいた方法を使っていきます。(社員・近藤さん)

資金繰りや損益の見方と考え方が勉強になりました。

社長としての決断のタイミングの難しさを改めて学びました。(経営者・小山さん)

短期的な考えではなく、**長期的な計画が必要**だと感じました。

悪い原因はまわりに影響され流されている自分だと気づきました。

いかに計画に向かって行くかの大切さを知りました。

アルバイトへの話の内容が今まで高かったので、計算を元に話の内容を考えながら伝えていきます。(店長・J・Sさん)

大変勉強になりました。

ゲームでまわりに流されて気づいたときには価格競争になってしまっていました…。

まわりに流されずに個性を活かす大切さを知りました。(社員・曾根さん)

数字に終われすぎではダメですがだと思いますが、より生産性が大切な事に気づきました。

まだまだ、現場でだけでなく客観的に自社を見つめ直しより良い店作りを目指したいと感じました。

基本はスタッフのひとりひとりのレベルを上げられるよう飲食店の数字の部分も伝えていきます。(社員・野口さん)

解りやすくかつ経費はいろいろかかり、やりたいことができず社員の研修などの費用以上に時間が凄くかかることを改めて感じました。

利益感度分析であったように客数アップこれからきちんと考えていきます。(店長・T・Nさん)

めちゃめちゃ計算が苦手なのに良く当社は健全経営できてきたなあと思いました。

いろんな事に手を出さずに、今後も**強みを活かし成績の良い状態**で会社を大きくして人を幸せにしていきます。(店長・日野さん)

ゲームを体験して改めて、今自分が会社でやろうとしている『**選択と集中**』を**考え直すことができました。**

社員と数字を共有するために管理会計の考え方を使って教えます。

とてもわかりやすく勉強になりました。(店長・T・Tさん)

とても面白かったです。良くできている研修で感動しました。

まわりの動きも見ながら自分で決定していくことが勉強になりました。

数字の話は、今まであまり考えてこなかったもので、これからはしっかりと考えていきたいと思います。(店長・今井さん)

正直数字の研修を言われて来るのが嫌でした。

でも楽しくわかりやすく学ぶことができました。

早速会社に帰って取り組んで行きたいと思います。(社員・横山さん)

戦略MGを体験して、**次の行動や周りの動き**を見ながら、考えなくてはならない事を再確認しました。

凄く楽しかったです。次回は必ず売上をたてます。

MGで学んだ事を現場で、周辺のお店の状況を聞くようにまわりの店舗の人から情報を掴み、風を感じるようにします。(店長・後藤さん)

MG戦略といった、会社経営のシュミレーションをするのは初めてでした。

経営に関する知識は無いに等しいのですが、**とても解りやすくその仕組みを理解することができました。**

経営というのは、多面的・多角的に物事を捉えることができることや、意思決定等大切な要素が複数あり、改めて簡単なことではないのだなあと思いました。

経営方針をもつことの大切さを学びました。またやりたいです。(社員・松田さん)

初期段階での戦略立案の大切さ と初期段階での戦略のブレは経費ばかりがかかってしまう。(経営者・H・Kさん)

これほどの **経営疑似体験ができる研修は初めて** でした。

売上・コストに対して施策を考え実施することを現場でも活かしたい。(経営者・村松さん)

今まではなんとなくしかわからなかったPLや利益の仕組み がゲームを通じて知ることが出来ました。(店長・嶋さん)

人件費の見直しとともに、**販売戦略の見直し** を行う。

これらを含めた **中長期経営戦略の見直しと予算の修正が重要** と感じた。(経営者・K・Kさん)

戦略と戦術を数字の部分で逆算して活かす。(店長・上田さん)

投資のタイミング・価格競争、思惑通りにいかないことが常であると思いました。

またやはり **人材の教育、そこにかかる投資次第で未来収益も大きく** なりますね。(経営者・河合さん)

利益体質をどうやって生んでいくか を具体的に考えます。そして期中の先読みをします。(経営者・横井さん)

客単価を上げるとどのような効果が出て、固定費を下げるるとどのような効果が出るというのがとても漠然と理解していたので、この研修でよくわかりました。計画の大切さを再認識できてよかったです。(店長・松田さん)

経営の経験が全くない私にとって非常に勉強になりました。**売上における費用にメカニズム** が理解できました。(店長・上田さん)

意思決定のスピード・タイミングが重要 だと思った。(経営者・T・Iさん)

費用対効果。いかに **効率のよい経費を使う** かが大切だと気づきました。(店長・吉川さん)

ゲームを通じて 『**なぜ中長期経営計画が大切なのか**』 がよくわかった。(経営者・船津さん)

店舗を運営するにあたって、**社長・店長がどんな意思決定をしているか** がわかりました。(社員・加藤さん)

計画がないと経営の軸がブレたり、**意思決定ミスにつながる** ことを痛感しました。(店長・杉浦さん)

『**ゲームの進行**』と『**これからやりたい事**』の**時間的な制約** の中で、場当たりの行動をとってしまいがちなのが現実と似ている。(経営者・左京さん)

本格的な内容に驚きました。

限られた時間とルールの中で会社を成長させていく、現実でも素早い判断をしたいと思います。(経営者・西さん)

現場には、まず 『**数字を学ばせる**』 ことから始めたいと考えます。(経営者・川野さん)

行き当たりばったりの運営ではなく、**しっかりと計画を立てることが大事**だと感じました。(店長・渡部さん)

戦略無くして利益はない と実感出来た。(経営者・S・Sさん)

知らぬうちに **限られた経営資源で何とかしようとしている自分**がいました。(店長・A・Sさん)

1年の短期ではなく **複数年で経営を考える視点の大切さ**を知りました。(経営者・熊倉さん)

実際の会社の数値にとっても似ていて驚きました。(社員・柳川さん)

経営計画を立てることも、現状を一度冷静にとらえて、**大局的な視点で戦略を組み直す必要性**を学ぶことができ、大変勉強になりました。また定期的に参加させていただきます。(経営者・中村さん)

経常利益を出すことの難しさ (売上とコストのバランス)

コスト意識が刷り込まれた

経営者の大変さ・気持ち

経営者に求められる現場感覚・柔軟性

経営者目線での投資感覚 (人材・集客・広告など)

行き当たりばったりのダンピング策がいかに無駄か

繁盛するためには常に手を打たないといけないこと

経営計画・戦略の重要性

市場のパイオニアになることの優位性

競合の多い市場への参入することの難しさ

常に市場を意識しなければならないこと

決断力・意志決定のスピードかつ正しい判断が求められること（経営者・岡野さん）

理解するというよりは『**体で感じる**』**研修**だった（店長・R・Eさん）

いかにライバルの動向を探ることが大切か気づきました。

また他店との差別化・長期展望が大事であることも再確認できました。

10期連続やってみたいです。税理士任せにしている会計の部分を、よく読もうと思います。

空いている市場に突入すること、投資の意識を持ちたいです。（店長・Y・Oさん）

自分の金銭面の甘さを痛感しました。**飲食店を開業する前に体験でき良かったです。**ありがとうございます。（経営者・長澤さん）

自分の傾向がよくわかりました。（実際の経営の仕方と似ている。）

市場を見ることがとても大切だと思いました。（経営者・近藤さん）

ブログからの応募で参加させて頂きましたが来てよかったです。

あくまで疑似経営ですが実際の経営と似ているため**3年余計に経営できた気がしています。**

年に4回ぐらい定期的に受講して、刺激を受けたいと思います。**損益マトリックスソフトほしいです・・・。**（経営者・S・Kさん）

意志決定をする時間の大切さ・尊さについて考えさせられました。

固定費・変動費・客単価・客数について自社でもシンプルにして、社員全員が理解できるようにしたい。

利益感度表は社員研修で使いたいので頂けますか？（経営者・新井さん）