

私たちの道 MCWAYを感じる

お客さまの『未来』を
ともにつくる

1. コロナ禍に巻き込まれたお客さまの事例から

- ・ 飲食業、コロナ禍において売上例年比60%まで落ち込む
- ・ コロナが収束しても100%元に戻ることはないと予想し、売上が80%でも黒字になる体制を構築することを目標に、店舗オペレーション、メニュー構成、誘客の仕組みづくりといった施策を検討・実行
 - コロナ禍3年間において、売上減でも利益増、経常利益黒字(コロナ前赤字)で乗り切る。相当な筋肉質に体質改善、従業員の意識の変化
 - コロナ禍を乗り越えむしろ強くなった。進行期は売上が90%超まで回復し大幅な営業黒字で進捗

2. ビジョンを掲げ将来に向けてともに考える

- ・ 社長はコロナ禍でもビジョンを策定し、常に将来のビジネスを考え続け従業員に発信、攻めの姿勢を貫く
- ・ 投資資金を最小限に抑えたFCによる店舗展開(コロナ突入後5店舗オープン)
- ・ 調理技術の強みを活かし食品加工卸の拡大
- ・ テイクアウト、キッチンカー(うまくはいかなかったが...)
- ・ POS導入によるデジタル化(営業データ、業務効率化)
- ・ 人事制度構築、新卒採用強化
- ・ 新業態への進出、地域創生事業ペットフード、害獣駆除からの製品化
 - 定期訪問だけでなく毎週のように社長とWebや電話、①将来予測、②新たなビジネスや仕組みの模索、③実行、④成功と失敗、⑤次の展開検討の繰り返し
 - 先が読めないなかを一緒に考え走り続けた。コロナが明け一気に開花の見通し
 - 地域創生会社での共創事業を構築中

3. 心がけたいこと

- ・ 以前は課題に対する答えを出し、解決しないとコンサルではないと考えていた
- ・ 今は答えが誰にもわからない時代。それをお客さまと一緒に考えることの面白さを知り、またお客さまもそういうパートナーを求めている