

第26回 Face to Face 交流会 アンケート集計結果

実施日：15.11.27

依頼数：43

回答数：27

回答率：62.8%

1. 講演会についてのご感想、ご意見をお願いします。

演題 外食産業における価格競争と価値競争

講師 平禄(株) 代表取締役社長 江川進興 氏

- 外食産業の動向、生き残りをかけた営業戦略等の内容が聞けて、今後の会社の戦略がつかめたような気がしました。
- ◎顧客志向、顧客満足度の向上という商売、事業の基本（原点）をベースにし、常に新しいものを追い求め実践してきた経験談は説得力があり、感動した。IT 業界においても見習うべき点が多々あり有意義であった。
- 普段、聞くことのできない外食産業の話聞くことができ、良かった。特にお客様の立場での発想、売上を上げる為の分析等、努力されていることも理解できた。
- 早くて、安くて、旨いという単なるファーストフード的な考えに止まらず、更に顧客の満足度を十分に叶える価値・・・品質、グレードなどと言うべきか・・・を常に提供すべく腐心されている様子に深く同感した。我々の業界でもクライアントに対する心遣い等に相通ずるものであると反省し、多いに参考にさせて頂きたいと思った。論旨明快ではっきりした語り口は非常に良かった。
- ◎仙台をベースにしながらも、海外も含めた広い視野に立った経営展開と顧客重視の哲学はさすがと感じました。
- 経営者の実話ということで、非常に興味深く拝聴した。
- ◎どの業界でも顧客サービスと創意工夫で努力している事を実感しました。特に会社創業時のエピソードはコロンブスの卵の話のようで、アイディアと実現しようとする熱意で、現在に繋がる企業の基礎を築かれた点に感銘しました。
- ◎江川社長のグローバルな経営姿勢に先ず感銘を受けた。企業理念追求への積極的な施策として、社員教育の徹底や斬新な制度の導入、そして ISO9001 の取得等、外食産業の中でも突出した企業としての意欲が感じられた。一企業に留まることなく、常に仙台・東北・日本といった視野で外国との接点を考えているようで、色々とお話しされたいことがまだまだあったように感じられ、時間が限定されていたのが残念でした。
- 異業種の経営者の創意・工夫の話が興味深かった。
- ◎我々ソフトウェア産業もサービス業に位置していると日頃から考えております。自社のお客様に満足いただけるサービスができているかまたそのサービスをどのように育て継続して実施すればよいのかという視点から非常に参考になりました。他社に無い差別化が可能なサービスが今後大切と痛切に感じました。
- ◎日頃、接点の無い企業の動向等を知ることができ、大変有意義でありました。江川社長がのべた「顧客サービス、顧客第一主義」は我々の業界でも非常に大切な事で、改めて実感致しました。
- 業種は異なるが、サービス業においては常にお客様の満足度に注目した戦略が重要であることを感じ

た。

○サービス業（外食）の原点を見たような気がする。

◎CS 向上を図り、同業他社との差別化を図る事の重要性を再認識させられました。

- ・ CS 向上を図る為に、あらゆる角度から情報収集されている事
- ・ そのスピーディーな情報分析・決断（経営者として）

△もう少し外食産業の内部事情に踏み込んで話して欲しかった。（業界の裏話など）

◎外食産業はこれまで仕事上でのかかわりが全くなかったこともあり、非常に興味をもって聞くことができた。また、仙台発の企業で、非常に元気のある企業の経営者の話をじかに聞くことができ大変勉強になりました。

◎江川社長さんの人柄がとても素晴しかった。嫌な事があってもぶつぶつ独り言を言って済ませ、決して後に残さない、という生き方はソフト開発を業とするがためにテクノ症候群やうつ病等に倒れていく社員に是非見習って欲しいと思いました。普段何気なく食べている回転寿司ですが、客の知らないところでいろいろな工夫・アイデアが施され、しかも原価はしっかりと管理されているのは流石と思いました。当たり前なのになかなかできず、気が付いたら赤字だったというソフト開発が結構あるので参考になります。衛生にも大変気を使っているようですが、そこは引き続き精力的に取り組んで頂きたいと思います。私が元禄寿司に足を向けなくなったのは衛生上の問題を見てしまったからでした。

◎競争の激しい、そして個人の好みに左右される外食産業にあって、ひたすら顧客のニーズを考えサービスに徹底した考えの基に事業を展開している姿に感銘しました。あの努力と実行力は当社としても見習う必要を痛感します。生き残りのヒントとして大いに勉強になりました。

◎売上を伸ばすためにどうしたらよいのか？を常に努力している会社だと尊敬しました。利益を追求する前に自分は何をすべきか？考えさせられました。

◎社内全体に「お客様第一主義」が徹底され、その上で社員一人一人が原価意識をもち会社の経営者的発想をもつよう教育されていることに感銘を受けました。

◎江川社長の講演は、異業種の方のお話ということもあり、大変興味深く、拝聴させていただきました。普段から、平禄寿司にはお世話になっており、あの美味しいお寿司の裏側など、とても貴重なお話を頂戴いたしました。また、価格ではなく、品質（価値）で勝負！というのは、改めて納得いたしました。やはり、これから、企業として生き残っていくためには、更なる創意・工夫が必要になってくるなど感じました。

△IT ビジネスとしての実績・成功事例（ユーザーとしての）又期待するものが内容としてあれば尚良かった。

◎今回の公演ですが、印象に残った言葉がありました。それは“お客様との関係は、お風呂の関係”と云う言葉です。こちらが引き寄せようとするのと離れて行き、相手側にやるとこちらに寄ってくる。まさに、自分たちの仕事は、自分の事ばかり考えて行動すると、相手が離れていってしまい、良き付き合いが出来なくなってしまう。再認識させられました。

◎日頃、日常では色々に係わり合いがある産業であるが（勿論お客として！）実際内側の話は分らなかった。その様な裏話が聞け、食べに行った時の見方が変わりました。勿論、業界が変われどビジネスに役に立った事は言うまでもないでしょう！

○あまり地元出身の企業家の話を聞くことがなかったので大変良かったです。会社の考え、生い立ち、苦勞、社長の理念など聞けて参考になりました。

2. 会場等(講演会、懇親会)についてご意見などがありましたらお願いします。

(1)会場の印象

○講演会場は多少狭い感じはしましたが、約1時間の講演だったので特に問題はなかった(予算の都合もあるので充分です)。

○広さは適当

○良かった(6名)

△参加人数を考えるともう少し広い方が良かったと思いました。

○懇親会は会場雰囲気が非常に和やかで良かった。

△講演会の会場が狭かった。(3名)

◎予算から言えば贅沢すぎるほどの立派さです。

◎和やかな雰囲気、講演者の江川社長ともお話しでき、また名札があったので他社の方とも初めてにもかかわらずスムーズに名刺交換できました。

(2)テーブル等の配置や運営方法

◎講師の方を見やすく、話も聞きやすい配置だったと思います。

△講師の方が、参加者への対応の為、食事をされていないのが気になった。少し事務局での配慮が欲しかった。

○良かった(6名)

△テーブルが小さく少なく感じた。

○問題は無い(3名)

◎担当の委員が一生懸命対応をされているので、何か申し訳ない感じがするほどでした。

△参加人数の割には立食用のテーブルが少ないのではないのでしょうか。

◎講演会場は人数にきちんと配慮された無駄が無いスペースを確保し良いと思います。

(3)飲み物や食べ物

○ちょうど良いと思う(8名)

△折角なので平禄のお寿司があればよかった。(5名)

○限られた予算で実施しておりますので理解できます。(2名)

○私はお酒が飲めないのですが、ウーロン茶を戴き楽しい会話が出来ました。

△飲み物の種類を増やしてほしい(ジュース)。

△お酒を控えているのでウーロン茶がもう少しあれば良かったなと思いました。

△少し食べ物が少なかった。

(4)その他

○毎回講師の選定にご努力されているのではないのでしょうか？次回また、どのような話をしてくれる講師がくるか楽しみです。（これってプレッシャーになりますか？）

3. その他何かご意見(取り上げたいテーマ等)がありましたらお願いします。

(1)取り上げたいテーマ

- サービス業、製造業の動向等を拝聴したいと思います。
- 今後共、地場で異業種のトップの方の話を聞かせて下さい。（2名）
- 最近環境保護対策、自然保護等の話題が多く出ています。IT産業としての係わり、やるべきこと、心しなければならないこと等、行政なり、学会などでその道で活躍されている方のお話を聞けたらと思います。
- 次回以降、ジャパンヘルスサミットの社長の講演はいかがですか。
- ソフトウェア産業は今後どうあるべきか、長期的（10年後とか）に考えてみたい。
- 今回のような異業種の方の話をもっと聞きたい。
- やはり民間系が面白い。
- 業界は問いませんが、社員教育（明るい職場作り）で実績を上げている企業のお話を伺いたと思います。
- 七十七銀行頭取より、地元の銀行として、将来の仙台、宮城をどうみているのか、また、どうすべきだと考えているのか、聴いてみたいと思います。
- ベガルタ関係の公演等面白そうです。

(2)その他

- △集客について：毎回結果として予定数に達しているようですが、最初は申し込み者が少なく、勧誘に苦勞されていると聞きます。MISAの事業全体にいえることですので、集客広報の改善が必要かと思っています。メール案内だけでは効果がないので委員会ごとに存在するロコミネットワークを利用し合うようなことも1案かと思っています。
- △懇親会での自社・自己紹介タイムでは初参加の方だけではなく、交流会メンバーの方々のPRや当会への思いや苦勞等もお話ししてよいのではと思います。
- 毎回、新しい方との出会いの場となっており感謝申し上げます。
- 交流委員の皆様、毎回ご苦勞さまで。
- まだ、数回しか参加していない為、会社名と氏名とが、まだ一致していなく、出来ればもっと名札の会社名を大きくして頂ければ助かります。
- 今回始めて参加させて頂いたのですが、今回は比較的上層部の方々の集まりだったので中堅並びに、若い世代の次世代を担う集まりも、どんどん企画して頂きたいです。