

SEMINAR & SPEAKERS 【メインセミナー・講演者情報】

基調講演

13:10～14:10

「コロナの明日へ」～ワタミ創業者が明かす逆境の経営論～



ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 グループCEO 渡邊 美樹氏

3度の経営の危機を経て、大きく成長したワタミグループ。その背景にある不屈の経営哲学を会長兼グループCEOの渡邊氏より直接お伝えいただけます。コロナ禍において変化に対応し、挑戦した実例のご紹介。また、新しい生活様式での消費者ニーズなどにふれながら、Afterコロナを見据えたこれからの対応など、経営者、飲食店従業員にエールを送るご講演です。

PROFILE

1959年神奈川県生まれ。1984年に創業し、1992年に「居食屋和民」1号店を東京・笹塚に出店。2000年東証一部上場。
その後、農業や介護、宅食、環境など幅広い事業に参入し、独自の「6次産業モデル」を構築する。2013年より参議院議員として活動し、任期満了で退任後の2019年10月にワタミ株式会社の代表取締役会長兼グループCEOとして経営に復帰した。
実践経営塾「渡美塾」を通じた経営・起業支援にも力を入れる一方、最新刊「コロナの明日へ～逆境の経営論 全国の社長に50のエール」(アチーブメント出版)など、著書多数。

セミナー参加後、アンケートにご回答いただいた方から

抽選で **500** 名様に
著書プレゼント!

渡邊美樹氏の著書

「コロナの明日へ～逆境の経営論 全国の社長に50のエール」をセミナー参加後、アンケートにご回答いただいた方から抽選で500名様にプレゼントいたします。



収益力向上
セミナー

14:15～14:40

2021年 消費者のニューノーマルな 飲み会・食事会ニーズはこれだ!!

～コロナ禍でも「飲み会・食事会」を
獲得して収益を上げるには～

2020年11月に実施したぐるなび会員に対するアンケートでは、宴会などの飲み会需要よりも「居住地寄り」の場所で『少人数』で『早い時間』から『短時間』での『食事利用』がニューノーマルなキーワードとしてあがってきました。その一方で、まったく飲み会需要がなくなったわけではありません。コロナ禍で店舗運営を持続させるために飲食店が収益を上げるには欠かすことのできない「飲み会」ニーズ獲得に必要な対策はどのようなものか。今年の歓送迎会はおこなわれるのか。最新の消費者アンケートをもとにコロナ禍における消費者ニーズや動向の変化を紐解きます。



飲食店経営戦略
セミナー

14:40～15:05

多角化戦略から見えてきた、 Afterコロナで差が付く “今”の顧客づくり

新しい生活様式に変わり消費者のニーズが劇的に変化している中、外食業界は大きな転換期を迎えています。イートイン以外にテイクアウトやデリバリーなどの多角化に取り組み始めた外食企業も増えてきました。コロナ禍でも売上を確保できていた飲食店がどのような取り組みを行っていたのか。また、Afterコロナの消費者の飲食店利用意向はどのように変化するのか。少し先の未来を見据えて、飲食店が今できることを、実際の飲食店の事例も交え、消費者・飲食店両方の視点からお伝えします。

