

業種異なる3つのFC開発担当が 赤裸々な店舗展開の現場を暴露



3月23日、経営コンサルティングを開催するプロレド・パートナーズ（東京都港区）が、多店舗展開する事業会社の開発担当者向けに成功事例、ノウハウ共有を目的としたセミナーを実施した。会場のA.P.浜松町には各社の新規出店担当者など約70名が集まつた。

セミナーは3つのカテゴリー構成で行われ、テーマに沿って3名の登壇者とプロレド・パートナーズの山本剛副部長との対談形式で進められた。テーマは以下の通り。一つ目は新店開発の物件情報収集と出店基準について。二つ目は出店戦略の立て方。三つ目は各登壇者が考える店舗開発に適した人材について。登壇者は東京個別指導学院の教育開発本部長・後藤

守氏、オーケー執行役員・藤井敏成氏、ハードオフコープレーション常務取締役・山本太郎氏の3名。いずれも現職で店舗開発を担当し、各企業の成長戦略を描いてきた張本人の登場となつた。

店舗開発の現場を 詳細に紹介

セミナーでは体験に基づく成功談や経験則が披露され、参加者たちも強い関心を示していた。中でも特に会場を沸かせたのは、ハードオフコーポレーションの店舗開発にまつわるエピソードだつた。

「当社では物件候補の選定から最短2週間で決定まで行つたこともあります。開発部で大切にしているのは、俊敏な判断と機動性。こと

守氏、オーケー執行役員・藤井敏成氏、ハードオフコープレーション常務取締役・山本太郎氏の3名。いずれも現職で店舗開発を担当し、各企業の成長戦略を描いてきた張本人の登場となつた。



参加者は熱心にメモを取っていた