

■ 松下雅憲（まつした まさのり）プロフィール

1958年3月大阪生まれ。1980年日本マクドナルド(株)入社。店舗運営の現場と出店戦略に関わることで25年。2005年4月とんかつ新宿さぼてんを運営する(株)グリーンハウスフーズに入社。すぐに経営情報室を立ち上げ、経営情報の可視化、出店戦略システムの構築、さらにエリアマーケティングとフィールドマーケティングを併用した店長教育システムを導入し大きな成果を上げた。2012年4月株式会社PEOPLE&PLACEを設立。代表取締役役に就任。マクドナルドとさぼてんで確立した独自のノウハウを駆使し、売上向上・人材育成などの成果を上げ、小売及び外食企業の成長に貢献している。

第7回週末起業家大賞受賞。



■ コンサルティング実績（一部抜粋）

大手外食チェーンA社：エリアマーケティングとフィールドマーケティングの仕組みの構築で売上を向上。
中堅外食チェーンB社：お客様満足度分析手法と経営分析手法のノウハウ提供。
中堅商社：イタリアンレストランの新規出店における収益予測。コンセプトメイキング。
中堅クリーニングチェーン：コミュニケーションスキルの向上による社内活性化の実現。
中堅外食チェーンC社：人材育成につながる目標管理と業績評価制度の構築。
中堅外食チェーンD社：全国出店戦略の構築と新店売上予測システムの構築。

■ セミナー実績（一部抜粋）

SPC 経営研究会：「人事評価制度の作り方」
ビジネス GIS 学会東京大学分科会：「売上戦略のための統計データと調査データの活用方法」
JPS ユーザー会：「お客様調査を簡単に素早く低価格で実現する方法」
セミナー講師デビュープロジェクト主催：「第4回セミナーオーディション」優勝
中堅美容サービスチェーン：「競合に負けないリーダーは相手軸視点を持っている」（店長育成研修）
中堅アパレルチェーン：「相手を傷つけないで気づかせてやる気の出る『叱り方』の極意」（店長育成研修）
週末起業ドリームサミット：「0円で出来る週末起業の方法」
週末起業フォーラム：「サラリーマンが起業で成功する3つの〇〇化」第7回週末起業家大賞受賞
中小企業大学校仙台：「自社の強みを活かす新規出店戦略」の立て方
東京商工会議所渋谷支部：「街が変わる！人の流れが変わる！その時あなたは何かをする？」



■ 雑誌寄稿

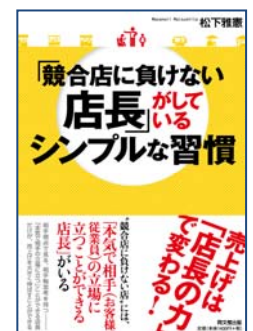
GIS NEXT（地理情報システム専門誌）「売上を上げたいなら「野生の勘」は捨てなさい」2013年2月号
フィットネスビジネス（フィットネスジム経営者の専門誌）「ビジョン共感者を採用する」2013年2月号

■ 出版

『競合店に負けない店長』がしているシンプルなお習慣 同文館出版 2013年3月6日刊行

■ 資格など

一般財団法人 生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ
中小企業大学校 講師 ・ ビューティサービス・スーパーバイザー・アカデミー マスタークラス講師
経営コンサルタント ・ セミナー講師 ・ ビジネスコーチ ・ メンタルコーチ



■ HP <http://www.peopleandplace.jp>

■ メール info@peopleandplace.jp

Ver.2013/05/17