経営シミュレーション

~ 3回の連続授業により完成 ~

1. グループ分け

5~6人でグループを作る(ABCD…)

2. 全体の流れ

- ・ 限られた時間内でショップ立ち上げのシミュレーションを完結させる。Word や Excel を使い役割分担しながら、最終的に Power Point にまとめて発表する (質疑応答有り)。投票により優秀賞を決め、感想アンケートを提出する。
- ・ 資料作業時間は授業時間内のみとし、授業時間外での資料作成は認めない。(周辺調査などに関する手書きメモなどは可)
- ・ 時間配分、それぞれの完成度、各個人の取り組みの姿勢、リアリティーの深さ、イマジネーションの 広さなどを総合的に評価対象とする。

3. 役割分担

【経理】 売上げ目標計算

【商品管理】 商品展開と価格設定

【企画・広報】 Word ポスター作成(新商品、案内など)

【プロデューサー】 取りまとめ、Power Point 作成

- ・5~6人のグループだが、全員が必ず4つの中からいずれか最低1つの役割を担うこと。
- ・どの役割に増員するかはグループで相談して決めること。(経営手腕が問われる)
- ・4つの役割以外で CEO (発表者) を一人選出すること。(方法は問わない)
- ・意見が分かれた場合など、最終的な決定権は CEO が持ち、メンバーは従うこと。

4. それぞれのワーク

- ひと月の給料はいくら欲しい?→1日いくら売り上げればいい?→逆算しひと月の目標を設定
- ・ 商品ラインナップと価格を、同業他社と比較しながら決定
- ・ 店舗案内や商品紹介のポスター作成
- ・ 全体を ppt にまとめる (例: 表紙、ショップのコンセプト、売上げ目標表、商品ラインナップと価格、ポスター、役割分担表、の最低 6 スライド必須)

1回目授業

グループ分け→内容説明 役割の分担とショップの方向性決定 同業他社リサーチ、マーケットリサーチ 各自の仕事

2回目授業

各資料の取りまとめ、プレゼン資料作成

3回目授業

発表会、投票、感想アンケート

café 6to3 (カフェ シックストゥスリー)

スタイル

一杯づつ丁寧に入れるヨーロピアンスタイル

50~60代のマダムをターゲット層とする。

スタンダードなメニュー展開ながらも丁寧な接客とこだわりをもって提供する。

店員

正社員2人 バイト2名

月の目標給料 時給 20 1029.4 350,000 750 15,000 正社員 バイト

営業時間

6時~23時 17時間 20日間営業

	時間	日	時給	人件費	
正社員1	17	20	1030		350,200
正社員2	17	20	1030		350,200
バイト1	8	20	750		120,000
バイト2	8	20	750		120,000
					940,400

94万円の売上が必要

一杯づつ丁寧に入れるヨーロピアンスタイルを活かした高級志向

メニューと目標

	単価		1日の目標個数	営業日数	目標個数	予定売上げ
6to3オリジナルコーヒー		550	20	20	400	220,000
6to3オリジナルコーヒー(アイス)		600	15	20	300	180,000
6to3ふんわりオリジナルフレンチトース	i	600	10	20	200	120,000
6to3クレープ・シュゼット		680	5	20	100	68,000
ガトー・シャンティ		450	10	20	200	90,000
タルレット・クロゼイユ		420	10	20	200	84,000
紅茶・ダージリン		350	10	20	200	70,000
紅茶・セイロン		350	10	20	200	70,000
ロイヤル・キャラメル・ミルクティー		400	8	20	160	64,000
フレッシュオレンジジュース		380	5	20	100	38,000
極上宇治抹茶ラテ		550	15	20	300	165,000
			83			1,169,000

オススメ新メニュー

極上宇治抹茶ラテ →ポスター作成 550円

	83人			
	朝	6時~11時	5	25
他社分析	昼	11時~14時	3	15
シアトレズカフェ コーヒー単価390円	タ	14時~18時	4	20
ヌターバックス コーヒー単価280円	夜	18時~23時	5	25
				85

役割分担

【経理】	koura	kouhei
【商品管理】	koura	kouhei
【企画·広報】		kouhei
【プロデューサー	koura	kouhei

Café 6 to 3



店舗スタイルと新商品のご案内

6時から23時まで営業



スタイル



- 一杯づつ丁寧に入れるヨーロピアンスタイル
- 店内10席、テイクアウト可
- 店内のカップは伊万里焼を使用。カップとソーサーをディスプレイして、お客さんが好きなカップを選べる仕組み。
- 敢えて高級志向にして、同業他社との差別化を図る。高級 志向にすることで大人向けで落ち着いた空間を提供する。
- 午後は佐世保駅前という立地を活かし、ビジネスホテルからの待ち合わせの客層、ちょっとした会議、午後から夕方にかけては50~60代のマダムをターゲット層とする。
- スタンダードなメニュー展開ながらも丁寧な接客とこだわりをもって提供する。



(スタッフ、月の目標給料

店員	
	正社員2人
	バイト2名

月の目標給料		時給	20
正	社員	1029.4	350,000
15	イト	750	15,000

営業時間、人件費

営業時間		1日	
	6時~23時		17時間
	20日間営業		

	時間	日	時給	人件費
正社員1	17	20	1030	350,200
正社員2	17	20	1030	350,200
バイト1	8	20	750	120,000
バイト2	8	20	750	120,000
				940,400

※人件費分として94万円の売上が必要



café 6to3 ショップコンセプト

- 一杯づつ丁寧に入れるヨーロピアンスタイル を活かした高級志向
- ω 近隣の他店と比べて高い単価設定だが、厳選 素材やくつろげる店内レイアウト、カップ選 択制などの付加価値をつけることで、大人の 空間を提供する

イメージ画像

イメージ画像



メニューと目標

イメージ画像

	_				
	単価	1日の 目標個数	営業 日数	目標個数	予定売上 げ目標
6 to 3 オリジナルコーヒー	550	20	20	400	220,000
6 to 3 オリジナルコーヒー(アイス)	600	15	20	300	180,000
6 to 3 ふんわりフレンチトースト	600	10	20	200	120,000
6 to 3 クレープ・シュゼット	680	5	20	100	68,000
ガトー・シャンティ	450	10	20	200	90,000
タルレット・クロゼイユ	420	10	20	200	84,000
紅茶・ダージリン	350	10	20	200	70,000
紅茶・セイロン	350	10	20	200	70,000
ロイヤル・キャラメル・ミルクティー	400	8	20	160	64,000
フレッシュオレンジジュース	380	5	20	100	38,000
極上宇治抹茶ラテ【期間限定】	550	15	20	300	165,000
ドリンクのみの目標個数は 83杯 (人)					



営業時間帯別の集客目標

○「目標ドリンク数」=「目標集客人数」とし て換算すると。。。

朝

• 6時~11時(5時間)

• 25杯(人)

- 11時~14時(3時間)
- 15杯(人)

• 14時~18時(4時間)

• 20杯(人)

• 18時~23時(5時間)

• 25杯(人)

もう少し

増やせそう!

キビシイ!

キビシイ!



café 6to3) オススメ新メニュー

お抹茶でくつろぎのひとときを。



○極上宇治抹茶ラテ ·····550円





近隣出店の他社分析

シアトレズコーヒー	コーヒー単価 390円
ヌターバックス	コーヒー単価 280円
6 to 3	コーヒー単価 550円

イメージ画像

イメージ画像

6 to 3 はコーヒー豆のこだわりや味はもちろん、 佐世保地域一番のサービスをご提供いたします。

役割分担表

役割分担		
	【経理】	koura kouhei
	【商品管理】	koura kouhei
	【企画・広報】	koura kouhei
	【プロデューサー】	koura kouhei





お抹茶で、くつろぎの

イメージ画像

アイス抹茶ラテ・ミルクゼリー …550円

ほろ苦い宇治抹茶にまろやかなミルクが マッチした抹茶オレ。練乳入りの濃厚なミ ルクゼリーのぷるぷるとした食感も楽し

イメージ画

京都抹茶本店 極 上宇治抹茶 謹

イメージ画像

café 6 to 3

佐世保市三浦町1-23/TELL:0956-00-0000

経営シミュレーション発表後の振り返り

どんなことでもアクションを起こした後の振り返りはとても大事です。自分で考えたことや話し合った他者の見解、様々な経験を仕事に活かしてください。

● 改善すべき点、反省点 (プレゼンの本番を通して)

● 良かった点(他グループと比べて、光っていたアイデアや独自の視点など)

● 経営シミュレーション全体の感想