

# 地元根差し、愛されたお店づくり、新規サービスの提供

## 企業紹介

### 寿し田

- 代表者：小林 秀樹
- 所在地：埴科郡坂城町大字坂城6546-1
- 従業員数：4名
- 事業内容：寿司屋
- 連絡先：0268-82-7432



小林 代表者

## 支援を受けて

以前よりランチを始めたいと思っていましたが、家族の中で考えても、なかなか事が進まず悩んでいました。地元商工会の支援員さんに話をした所、直ぐに相談に乗って下さり、商工会連合会の上席専門経営支援員さんを御紹介頂き、上席と商工会の支援員さんに御指導頂きました。今までの悩み、心配事等を聞いて貰い、その都度的確なアドバイスを頂き、目の前に道が出来た様に晴れやかな気分になった事を今でも思い出します。約半年間、ランチ営業について色々な視点から指導を頂き、ランチ営業をスタートする事が出来ました。まだスタートしたばかりですが、家族全員で手応えを感じています。上席専門経営支援員さん、商工会の支援員さんには本当に感謝しています。今回の経営支援を、ランチだけでなく、店の経営、生活面に役立たせて行きたいと思っております。今後とも宜しくお願い致します。

## 支援概要

### ■企業の現状・課題及び支援の経緯

相談者は、昭和56年に創業した寿司屋の事業主で、地域に親しみ易い屋号を付け、地元根差しのお店経営を目指し、鰻・フグ・スッポン等の調理もでき、海鮮料理を食べられるお店を営んでいる。従来は、夜のみ営業。隣接する建物で20名程度が利用出来るカラオケルームも1部屋営業している。

昨今、常連客が高齢化し、利用頻度が減少。宴会も伸び悩み傾向で、新サービスの提供を検討し、収益の向上に努めたいとの考えを持っていた。また、カラオケルームとの相乗効果が出ていない側面もあった。一方、息子様が後継者として働いている為、新しい事業展開で売上アップを目指し、ランチ営業等を導入し、新規顧客(若者・女性客等)獲得を図りたいとの意向を持ち、経営計画と新商品開発に取り組む為の支援を要請された。

### ■実施した支援内容

まずは、新商品開発の計画策定プロセスのポイントとして、環境分析(SWOT分析)、戦略策定、商品企画シート作成等の概要につき、平易に一般的な説明をした。次に、①商品コンセプト作り、②市場性ニーズ調査、③販売促進ツール活用等の重要性とその進め方に関して支援した。

競合調査(ベンチマーク)では、人気店・人気商品の調査・分析結果を踏まえて、新商品開発のヒント・アイデア創出に関する提案を行った。併せて、新商品開発プランの企画検討に際し、相談者のキャリアから確認し、技術(強み=得意料理)、常連客・宴会客・カラオケルーム利用客等の客層・年齢層と利用頻度、注文メニューと客単価、月收入、生活スタイルまでの事業現況につき相談者からヒアリングを実施した。その結果を踏まえ、相談者の強み・弱み(課題)の内部環境分析に、機会・脅威の外部環境分析を加えたSWOT分析を実施。収益向上・売上拡大の為、①客単価の増加、②新規サービス提供、③経費削減の観点で、課題と対策案を提案し、内容の肉付けと詰め、商品コンセプト固めを実施した。

さらに、次の段階では、日程計画とマイルストーンを決め、相談者が設定した売上目標金額を踏まえ、ランチの本格導入に向けた市場性ニーズ調査、試作メニュー開発による市場検証を計画した。また、それと並行して販売促進ツール活用的重要性に対して実例を示し、①店前看板・のぼり旗の有効活用、②ターゲット層に向けたPR強化として、経費を掛けずにチラシを独自制作する方法、③SNS活用策とその方法を具体的に支援。特に、チラシの独自制作に関しては、実際にPCを使い具体的な作成方法について支援した。

最終段階として、ランチ営業をスタートする日程を決定し、試食会開催、チラシ作成・配布等の準備を進める計画を整合した。試食会開催では、ランチメニュー案の内容と構成、原価を検討したうえで価格案を策定。併せて、アンケートを作成し、試食会アンケート調査の準備を整えた。また、ランチメニュー試食会を実施後には、アンケート集計結果と分析結果を項目別に相談者に説明した。アンケート集計結果等に基づきメニュー固めを行い、メニュー内容と価格の再検討・見直しを実施し、通常のランチメニューの他に、ゆったり利用者向け会食ランチ、カラオケとランチを組合せたカラオケセット等をメニューに加え、ランチ営業のスタートに向けた準備を整えた。【連携先:坂城町商工会】

## 支援の結果及び今後の展開等

地元商工会の積極的で継続的な支援もあり、相談者は計画通りに新規にランチ営業のスタートに結び付けた。

相談者の進捗状況に合わせて約半年間の定期的な訪問を通して、伴走型の支援を行った。

相談者には、ランチ営業に対して、メニュー毎の注文数・客層等の情報を、日々の営業結果として集計表への記載を依頼した。

今後、2~3カ月間の営業期間を経た時期を目途に、ランチ営業実績の集計結果を取りまとめ、分析結果と共に相談者にフィードバックし、メニュー等に内容を反映させ、安定的で、より一層の売上げ・収益拡大に結び付けられるように、今後とも伴走型の支援を継続する。

## 支援を実施して

### 上席専門経営支援員 山浦 朝光

ランチメニューづくりでは、相談者の強み等のSWOT分析を実施。併せて、競合ベンチマークとして人気店の商品及びチラシ・SNS等の販売促進ツールの調査、試食会アンケート調査結果等を踏まえ、ランチ営業のメニューと価格を決定して頂いた。また、販売促進ツール活用的重要性にも理解頂き、①店前看板・のぼり旗の有効活用、②チラシの独自制作、③SNS活用等に取り組んで頂いた。

地元商工会支援員と私どもの提案・説明等にも耳を傾けて頂き、真摯に受け留め、相談者ご家族が一丸となり、ランチ営業の成功に向けて取り組んで頂き、ランチ営業のスタートに漕ぎ着けられた。

今後とも、お役に立てるように支援を継続して行きたい。

