



経営上のお悩み、相談しませんか？

「よろず支援拠点」は、国が平成26年度から全国に設置している無料の経営相談所です。中小企業の皆様の売上拡大や経営改善等、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

相談事例の紹介

老舗居酒屋が取り組む「利益をアップする手法」

担当コーディネーター

峠 篤士
高井 将也

01 相談のきっかけ



相談者は、四万十市（旧中村市）で約60年続く老舗の居酒屋を営んでいる店主です。新型コロナウイルス感染症の影響で客数が激減していたものの、感染状況が落ち着き始めてからは売上も順調に回復しつつありました。しかし、原料価格の高騰により利益が十分に確保できない状況になったため、「地域に根付いた老舗を応援したい」という地元の金融機関の方と共に、利益を上げるための手法について、当拠点へ相談にいられました。

02 現状分析と課題把握



会社の強みについて従業員にヒアリングしたところ、カツオのたたきや川エビ、ビリカツオ造り（その日の午後に揚がったばかりのカツオの造り）などの名物商品が、観光客だけでなく地元の方々にも評価されていることが分かりました。また、お客様の満足度を第一に考え、毎日のミーティングで本日のおすすめ料理を共有し、価格面についても努力していることから、戦略的に接客することで利益改善は十分見込めると分析しました。

03 解決策の提案と実施



まずは、料理のプロである従業員から、お客様の来店動機に合わせた商品を、お客様にも選択肢を与えるような形で提案することをアドバイスしました。具体的には、お客様と積極的にコミュニケーションを取り、観光客が来店した際には高知の名産品である「カツオのたたき」をおすすめすることや、お子様連れのお客様には子ども達に人気の「大エビフライ」を提案するなど、お客様の層に合わせた適切な商品を提案するよう伝えました。その結果、たとえ商品の価格は高くても、食べたい商品であれば満足度に繋がることを相談者に改めて実感していただくことができました。

04 支援の成果



老舗だからこそ、初心に帰り丁寧な接客をしたことが功を奏したのだと思います。おすすめ商品の月間販売数は2.5倍になり、1人当たりの客単価を400円アップすることができました。利益を出すために原価を下げることはもちろん重要ですが、人気店だからこそ値上げは慎重に進めることが大切です。飲食店はお客様と接する機会が多いため、まずは従業員全員が「販売促進＝商品提案」という意識を持つことができれば、客単価はアップできます。「自社の強みを知り、それをお客様に伝えること」。小さな取り組みですが、その積み重ねが大きな成果へと繋がっていくはず。



相談者の声

今まで、お料理のおすすめは従業員一同してきたつもりでしたが、お客様一人一人をしっかりと見て、ご来店の目的を聞いてみると、プロとして提案が足りていなかったことを実感しました。アドバイスをいただいてからは、毎日のミーティングでも従業員から様々なアイデアが出るようになり活気づいています。まだまだ改善できるところはたくさんあると思うので、一つ一つ解決していきたいです。



有限会社味処ちか

代表者 近藤 格
住所 四万十市中村新町
1丁目39番地2
TEL 0880-34-5041

＼ HPIはこちら /



お問い合わせ・ご相談予約 (公財)高知県産業振興センター内 高知県よろず支援拠点

住所 〒781-5101 高知市布師田3992番地2 高知県中小企業会館5階

Email yorozu@joho-kochi.or.jp

TEL 088-846-0175

対応時間 8:30～17:15(土日祝日を除く平日)

高知県よろず

検索

