

平成21年度個店別経営支援事業 「個店の知恵だし・売り上げUP応援大作戦！」

診断事例⑥

幻のらーめん亭

山口市湯田温泉1-11-28

<TEL>083-920-3303



平成21年度山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営指導事業を実施いたしました。

7月より、受講いただいた事業所の中で掲載承諾いただいた事業所を対象に、実践概要などシリーズで紹介してきましたが、今回が最終回です。

【企業概要】

平成11年湯田温泉にとんこつスープのラーメン店開業。平成20年店舗を300m移転してオープン。

こだわりの「幻のラーメン」を作る店。

【事業者の悩み】

- 従業員の定着率が悪く、慢性的にスタッフ不足。
- 飲食業は創業しやすく競合店が増えてきている。
- 湯田地区の観光客の減少。

【改善指導について】

限られた人的資源の中で実践できることは限られてくるが、日々の作業に追われるだけでは夢は実現しない。夢を計画にし、着実に実践することが求められる。

①従業員の採用および育成

従業員育成制度の確立については、店長が具備すべき能力をきちんと押さえるためにも、「幻のらーめん亭」独自のマニュアルを作成する必要がある。のれん分け制度及びFCシステムについて、今後自社にあった方式を検討していく必要がある。

★雇用環境の整備

従業員に魅力のある企業とするため、就業規則や賃金規定、着替え場所や休憩所の整備、将来の独立を支援する「のれん分け制度」等の雇用環境の整備を図る。

★従業員育成制度の確立

のれん分けに至るまでの職業訓練体系の確立と、着実な教育訓練の実施が必要。

多店舗展開へ向けた仕組みの検討及び事業計画の作成。

★標準的なラーメン店の経営指標の確認

自社の経営環境分析をしっかりと行い、強みを生かした出店戦略を展開する。売上に占める材料費や人件費の割合をどのようにコントロールするかといったマネジメント力を強化する必要がある。

【受講を終えて(受講者の感想)】

我々自営業者は、自分の事業の経営実態を把握するとき、得てして自分可愛いさのあまり甘口の評価をしがちであり、そこからは確かな経営改善は困難と感じています。このたびは、中小企業診断士の谷口先生から様々な観点から客観的アドバイスを頂くことができ、大いに感謝しています。お陰様で、経営者としての夢を具体的に「計画」として考え、そしてまとめることができました。私の経営する幻のらーめん亭は、今年で11年目になりますが、今回のプログラムに申し込んだ直後、店舗運営上最悪の状況が訪れました。特に、体調管理面も難しい中、受講できたことが自分にとってうれしく、充実感を覚えています。チャレンジ内容も、今回は実践できませんでしたが、機会を見て実践していきたいと思えます。そして、スタッフを育成し、経営体制をより充実させていきたいと思えます。ありがとうございました。

【コーディネーターから】

幻のラーメンの味の秘密を食物学的に分析し、解説いただいたのには驚きました。残念ながら腰痛で100%のパフォーマンスではありませんでしたが、是非、多店舗展開を実現して下さい。

