

平成23年度事業 「県央地域 経営診断事業」

診断事例 Part ⑥

平成23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診断事業を実施しました。
昨年経営診断した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所を平成24年6月号よりシリーズで紹介しています。

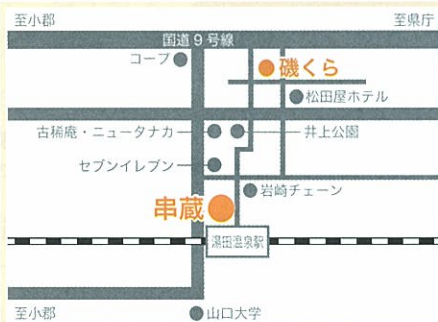
有限会社 串蔵

【串蔵】山口市今井町4-24
TEL 083-922-1610 駐車場 9台
店休日 日曜日 営業時間 17時～23時
H P <http://www.kushizou2002.com/>
【磯くら】山口市湯田温泉4-2-31
TEL 083-941-5841 駐車場 7台
店休日 第2日曜日
営業時間 11時-14時 / 17時-24時
H P <http://kusizou-isokura.com/>



【事業所概要】

串焼きの「串蔵」、炉端焼きの「磯くら」を湯田温泉で経営しております。
徳佐で開業して以来、おかげさまで開業10周年を迎えることができました。
これからも、みなさまに喜んでいただける店構え、メニュー、接客を心がけ、ご愛顧頂きたいと頑張る所存です。ご来店お待ちしております。



★事業者の悩み・指導希望内容

- ①主要経費の現状確認と問題点の整理
- ②事業運営面の現状確認と問題点の整理
- ③売上・集客力アップ

★改善指導について

- ①主要経費の現状確認と問題点の整理

前期の元帳について支出別に分類し、支出過多になっている所はないか傾向を分析した。具体的な項目としては、消耗品費、地代家賃、水道光熱費、広告宣伝費等について、内容を点検し、資材の見直し等を行った。

- ②事業運営面の現状確認と問題点の整理

月次の収支状況がすぐに把握できないことから、早期に業績把握を行うための方策、および従業員の勤務状況や、能力アップに必要な対応策について検討した。

- ③売上・集客力アップ

来店客に関する情報収集がどこまでできているのか、メニュー内容、新商品開発、価格設定、広告宣伝の仕方などはどのように取り組んでいるのか、現状を整理し、改善点を明確にした。

謝恩、新規来店客増加を目的に、当事業を検討した。年間の販促スケジュールを作成し、それぞれのイベントに関連性を持たせて実施する。

・事業組合、事業者とタイアップしたメニュー提供・PR強化による集客力強化

→店舗の中心メニュー開発、ブランド化

「磯くら」で榎野川漁業「鮎」「山女魚」メニュー強化

深川養鶏とタイアップした「赤鳥」他鶏メニュー提供

・8月に、1,000枚程度うちわを配布(各種PR)

★受講を終えて(受講者の感想)

経営というものを独学で学んできましたが、従来通りでも良い点、従来通りでは、この先壁にぶち当たるであろう事が確認できました。

年を重ねることに億劫になりがちですが、常に前を向いてチャレンジしておこうと思います。

立ち止まればそこまで。常に前へ!

★コーディネーターより

打合せは、最初が湯田温泉旅館街の「磯くら」で行い、2回目以降は湯田温泉駅前前の「串蔵」で行いました。炉端焼きと焼き鳥、それぞれの特長を生かしつつ、相乗効果を引き出す運営が求められます。大震災の後、一時的に飲食の利用は冷え込みましたが、最近では、以前の賑わいを取り戻しつつあります。平成24年は「串蔵」創業の10周年に当たります。検討された企画を実行に移し、売上・集客力アップに取り組んでいけば、「串蔵」と同様、「磯くら」も地元の炉端焼き店として認知されていくものと期待しています。