

## 平成23年度事業 「**県央地域 経営診断事業**」

### 診断事例 Part⑦～最終回～

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。

## 松田松栄堂

山口市湯田温泉1-11-29

T E L 083-922-1164

駐車場 6台

※湯の町商店街お客様専用駐車場～19:00まで

店休日 火曜日

営業時間 9時30分～19時30分

H P [http://foodpia.geocities.jp/matsuda\\_shoeido/matsudashoeido.html](http://foodpia.geocities.jp/matsuda_shoeido/matsudashoeido.html)



### 【事業所概要】

出来立ての手作り生外郎をお届けします！  
ご注文はお電話かFAXで！当店自慢の商品は、下記の通りです。詳しくはHPをご覧ください。

生外郎、夏みかん菓子、夏みかんマーマレード、山水菓、季節の干菓子。

秋には、季節限定の栗外郎もございます。



### ★事業者の悩み・指導希望内容

- ①製造直売の強みを活かした販売促進の実施
- ②販売管理の徹底
- ③POPおよびホームページの改良

### ★改善指導について

- ①午前中に品出しが完了するように工程の改善

元来、温泉地の商店として、旅行客の購買時間帯である14時から22時に合わせ、商品が充実するように14時の品出しを行ってきたが、最近では、19時以降に街をそぞろ歩く旅行客の数が激減し、商品が売れ残ることに頭を悩ませてきた。

そこで、原コーディネーターと協議し、地元の方にも早い時間から出来たての生外郎を提供できるように改善。工程を3時間シフトすることで、11時には品出しを完了することにした。

午前中から品揃えが充実していることが、顧客満足度の向上や販売促進につながることを期待している。また、看板をよりアピール性のあるものに変えていくなど、前向きに取り組んでいきたい。

- ②主力商品の販売数量の記録

自社製造の主力商品については、生産数量と廃棄数量を把握することで、毎日の販売数量を記録することとする。また、曜日、天候、イベントなどについても記録することで、先々の販売計画、生産計画の精緻化のための基礎資料をつくる。

- ③POPおよびホームページの改良

萩焼については、作家、窯元を紹介するPOPを作成することで、観光客の購買意欲を刺激し、販売促進を図る。また、ホームページは、山口の名産品であること、手作り・製造直売であること、無添加である（合成保存料などを使っていない）ことなどをしっかりとPRできるよう改良を図る。

### ★受講を終えて（受講者の感想）

世の中の不況と、街や人の動きが変化中、種々雑多な問題と、よく分からない不安と不満の中で、ただただ忙しく働いていたのですが、3回の指導で、経験豊富な原コーディネーターの客観的な分析により、当店の経営状況も踏まえ、人手も増やさず、お金も掛けずに、効果的で具体的、かつ分かりやすいアドバイスを頂くことができました。

あとは、実行と継続、地道な努力を積み重ねていくのみです。悪いサイクルに陥っている状況に対し、まずは「変える」コツをご指導頂きました。経営改善のスタートを切る良いきっかけとしたいと思います。

今回、診断を受診して本当に良かったと思っております。ありがとうございました。

### ★コーディネーターより

当社は、今回のチャレンジ項目に真摯に取り組み、変化の兆しが出てきています。このまま取り組みを継続されノウハウを積み上げることで、経営改善が図られることが期待できます。また、知名度向上については、湯田温泉の中心という好立地、製造直売という独自性を活かしてPRを充実して下さい。必ず、顧客増、売上増となって跳ね返ってくるものと考えます。子供さん二人が大学在学中とのことで経済的には余裕のない時期ですが、ここは凌ぎどころです。頑張ってください。