

平成24年度事業

「県央地域 経営診断事業」

診断事例④

山口商工会議所では、平成24年度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25年5月号よりシリーズで紹介いたします。

（有）なわた

山口市堂の前町 2-44

TEL 083-922-3606

駐車場 3台

※ご来店の方で大市駐車場をご利用の方には、駐車券を差し上げます

店休日 水曜日

営業時間 11時～14時 / 17時～23時

(昼・夜とも要予約)

<http://nawata.on.omisenomikata.jp/>



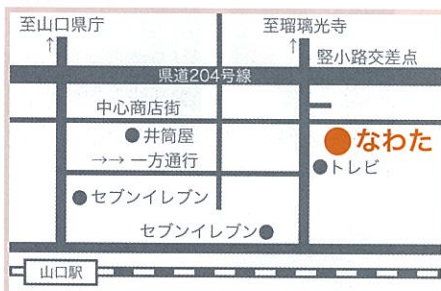
【事業所概要】

昭和8年以来、割烹を営んでおります。

ご婚礼、ご結納、各種お祝い・ご宴会・ご法要・仕出し料理など2名様から50名様まで、ご家族、ご友人お揃いのご会食にご利用いただいております。

当店では、市場で鮮魚を直接仕入しており、旬の食材による料理をお手ごろな価格でご提供いたします。

一度、ご利用をお待ちしております。



★事業者の悩み・指導希望内容

- ①店舗運営イメージ
- ②リニューアル準備と一時費用
- ③収支見込み

★改善指導について

①店舗運営イメージ

女性の方に多く来店頂き、「ゆっくりとした時間を過ごして楽しんで頂く」、「四季折々の素材(食材)の良さを活かした料理を提供する」、以上2点により喜ばれる店を経営する。昼は、割烹の雰囲気の中で和食を楽しんでいただき、夜は和風居酒屋としてくつろいでいただける店づくりをする。

現在、店前に2～3台駐車が可能であるが、通りから店も含めわかりづらいので、通りに面して駐車場を確保し、来店客の利便性を高める。

②リニューアル準備と一時費用

リニューアルまでに、座敷用のテーブルと和風^{ついで}衝立の購入、看板の制作、女性用トイレの改修等を行う。地域情報紙にリニューアル広告を掲載するとともに、半径1キロ範囲の住宅に案内チラシのポスティングを行い、リニューアルをPRする。広告掲載料、チラシ印刷代など当座の運転資金と、テーブルや^{ついで}衝立等の備品代、看板制作費、トイレの改修費等、必要資金を算定し、資金計画を立てた。7年前に実姉が実施したアンケート調査を分析・集約し、計画立案の参考とした。

③収支見込み

収支は、リニューアル当初と軌道に乗った段階とに分けて収支見込みを試算した。日曜日は、予約を中心に営業する。売上原価は、直接市場に仕入れに行くメリットを生かしていく。販売及び管理費は、人件費、水道光熱費、通信費、消耗品費、広告宣伝費、8台分の駐車場代等を算定する。

★受講を終えて(受講者の感想)

本事業に参加させて頂く前は、目の前の問題に追われ、長期的ビジョンを明確化することが出来ずおりましたが、診断を受けて、自分の考えを整理することができ、なんとか長期ビジョンを持つことができました。

現状の把握、強みと弱みの確認を行い、つづいて今後必要な取組テーマを検討。各テーマに対して、「目的」を明確にし、「目的」を達成するための、内容・費用等を詳細に検討し、スケジュールまで詳細にわたり計画することができました。松永コーディネーターには、うまく聞き手に回ってくださる中で、自分の考えを引き出し、経営のイロハについてもご指導いただきました。現状を見直し、将来を見据える本当によい機会だったと思います。ありがとうございました。

★コーディネーターより

割烹「なわた」は、これからは、予約客の利用も続けながら、平日の昼と夜は、一般のお客様が中心となります。これまで、一度も「なわた」に来られたことのない方に、足を運んでいただく必要があります。まずは、過去に利用された方々に案内し、そうでない方には、地域情報誌への広告掲載や取材協力、リニューアル案内のポスティングなど、知名度を上げる努力が必要となります。

そして、一番大切なのは料理の中身です。

新鮮な魚を直接仕入れることは大きなメリットです。一度来られたお客様がリピーターになってもらえるよう、新鮮で四季折々の素材(食材)の良さを活かした料理を提供してください。割烹料理店としての伝統・雰囲気は、他のレストランや飲食店にはないものです。これらを活かして、新生「なわた」を復活させてください。