

平成24年度事業

「県央地域 経営診断事業」

診断事例①

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していきます。

たつみ

山口市湯田温泉3丁目-3-16

T E L 083-941-6601

駐車場 10台

店休日 日曜日・祝日

営業時間 11時30分～14時/17時30分～23時

U R L <http://www.yuda-tatsumi.com/>



【事業所概要】

山口市湯田温泉にある和食・割烹・懐石「和の味わい たつみ」では、毎朝仕入れる旬の天然魚介類を使った料理をご提供する日本料理店です。個室・掘りごたつなど様々なお席を用意しておりますので、接待や宴会（歓送迎会・打ち上げ等）でもご利用できます。たつみでは旬のお刺身を毎朝入荷しています。日によって食材は変わりますので、是非おたずねください。

山口ならではの旬の食材、そしてお料理
たつみならではのおもてなしをご堪能ください。



★事業者の悩み・指導希望内容

- ①原価率・販管費の見直し
- ②販売促進の見直し
- ③事業計画の作成

★改善指導について

- ①原価率・販管費の見直し

松花堂弁当と懐石料理コースの原価について、直ぐには算定できないので、調理場の協力を得ながら把握してみる。

飲料関係の仕入価格について、引き下げ余地がないか、仕入先と継続して交渉してみる。厨房だけは上水道を使用しているが、トイレや庭の笥の水は井戸水を使用している。厨房の水の使い方を改善する。エアコンの使用では、タイマーを使用してサービスと節電のバランスを取っており、お客様が帰られた後に細目に消している。こうした取組みを継続して行う。

- ②販売促進の見直し録

忘年会の広告や2周年の広告を地域情報誌等に掲載し、鮮魚を使った料理が店の特長と捉え、お客様にアピールしていくことにした。また、毎月あるいは季節の販促方法を明確に設定することとした。地域情報誌等に掲載した広告を店頭でも利用して配布できるフライヤーを作成することも検討する。

- ③事業計画の作成

来年度のお店の運営方針として、「皆様に愛されるお店にする」「落ち着いてゆっくりできる安心な食事スペースを用意する」を取り上げることにした。

来年度の売上は、今年の月次計画から5%アップする形で月次損益計画を作成する。毎月の目標に対して、日々の結果を見ながら達成状況を確認し、その後の対応を考えて経営に取り組む。従業員には、お客様の黒子になること、お客様の気持ちを気遣う接客をすることに心掛けるよう教育していく。

★受講を終えて(受講者の感想)

今回、商工会議所の経営診断を受けて、初めてのことはばかりで、とまどいましたが、大変勉強になりました。

現在は、母が代表者で、店長という立場ですが、母から、「数年後には独り立ちして欲しい」という希望から、経営者としての勉強もかねて、経営改善に向け、実践に取り組みました。損益計算書の見方も少しは判りました。見方を知ることによって、利益が減少する原因や、売上が上昇しているけれども、平日の来客より、金、土曜日の来客が伸びていたり、客単価が伸びていることが判りました。

一つひとつ店の状況を知ることにより、要因を分析し、必要に応じて対応策を検討し、実施していく。それも、定期的に行うことで、経営が安定し、伸びていくことを学べたと思います。経営は水物です。ちょっと油断をすると、悪い流れになった時に、対応が遅れて、経営が悪化していくばかり…ということもあり得ます。経営は大変なことも多いですが、どういったものか分かることで、少し楽しくなったような気がしています。

よい経営者になるべく、頑張っていきたいと思います。

今後ともよろしく願いいたします。ありがとうございました。

★コーディネーターより

チーフマネージャーと「和の味わい たつみ」の運営の現状についてお話を伺い、取り組む課題として何があるのか、何から取り組むかについて、打合せを行いました。回を重ねるごとに、マネージャーが、お店の運営に注意を払い、ホールスタッフの接客の教育からエアコンのタイマー設定、仕入れ価格の確認まで、お店の責任者として日々取り組まれていることが分かりました。こうした努力をしても、必ずお客様が来られるという保証はありませんが、今回の診断で確認した次のことに取り組む、目標の達成を実現していただけたらと思います。新年度の飛躍を是非勝ち取ってください。

①売上目標の達成、②お店の運営方針「皆様に愛されるお店にする」「落ち着いてゆっくりできる安心な食事スペースを用意する」、③売上目標を達成するために昼と夜の売上目標や来客目標人数を設定、④鮮魚を使った料理をお客様にアピール、⑤従業員には、お客様の黒子になること、お客様の気持ちを気遣う接客をすることに心掛けるよう教育、⑥毎月の目標に対し、達成状況を把握しながら対応を考える。以上、達成を願っています。