

2025 年 4 月 15 日

ひなの

## ■ 現状の整理とこれまでの経緯

当店「XXXXXXXXXX」は、元々はフランチャイズ店舗としてスタートし、ブランド力と商品の物珍しさを武器に、比較的少ない労力でも安定した売上を確保できていた。しかし、

“ブランドによる集客”に依存できるフェーズはすでに終了したと考えられる。

一般的な飲食業態であれば、このフェーズに入った時点で閉店を検討するケースも少なくないが

XXXXXXXXXXは以下の点において、今後も十分なポテンシャルを有している。

- XXXXXXXXXX内に位置し、他店舗の客による“ついで買い”が期待できる立地
- XXXXXXXXXXに加え、総菜パンやドリンクなど商品ラインナップが広がっていること
- 若年層やファミリー層など、複数のターゲット層への訴求が可能な点

これらの条件が揃っているため、経営の再構築次第で今後も収益化が可能であると判断する。

ただし、現在のままでは以下のような課題が見られる：

- 社員への負担増加（他店兼任社員が多い中での業務過多）
- PDCA サイクルの停滞（新商品を出しても価格設定や原材料見直しが行われない）
- ターゲットの見直しや販促の柔軟性が低い

このような弱点を改善し、店舗運営を戦略的に見直すことで、再び利益体質の店舗へと成長させることが可能である。

## ● 目標企業の決定、共有、模倣

1. 他のカジュアルなテイクアウトスイーツ店や路面スタンド型店舗がどのような客層を想定し、商品を採用しているのか調査する。
2. XXXXXXXXXXの立地や周辺店舗の客層を考慮した上で商品や戦略を採用する。
3. アルバイトスタッフにも周知し、今までのXXXXXXXXXXではなく、“あのお店”ならばどのような接客やサービスを提供しているのか考えて動いてもらう。

目標店舗の候補

### ◆ ディッパーダン

クレープを主力としたテイクアウトスイーツ店舗である。扱っている商品ラインナップが、主力商品＋飲み物、アイスクリームなど、XXXXXXXXXXと類似している点も多く、フェアや商品開発などの点で模倣できる点がある。

### ◆ スターバックス

コーヒーをメインに様々なドリンクと軽食を販売している企業である。接客に定評があり、メロンドメロンのバイトスタッフも想像しやすい目標である。

## ● メニューボードをおしゃれに

+印刷ラミネートでお客様の手元に

路面スタンド型店舗のメニューボードは黒色の背景に白色の文字、小さな商品の写真がついているものが多い。

また、ゴンチャやスターバックスでは順番待ちの際、ラミネートされたメニュー表を手渡される。全く同じメニューがレジに置かれているため注文がスムーズになる。



↑大阪の観光地にあったカフェのメニューボード

## ● 店舗内外の高さ調節

店舗の構造上、スタッフの位置がお客様より高くなっている。お客様との目線が合わないため、高圧的である、不愛想であるという印象を持たれてしまう。

店舗外の階段を調整し、お客様との視線を合わせる工夫をしたい。

張り紙が多すぎてお客様の顔が見えない。高級感も無い。

## ● 営業時間の変更

### ◆ 平日朝の営業縮小

平日 10:00~12:00 の売り上げが少ない

→平日の開店時間を 12:00~としても売上に問題が無い可能性

デメリット：[redacted] 以外のイベントや学校の休み等、想定外の需要に対応できない

### ◆ イベント時の営業時間の延長

昨年、[redacted] 七夕まつりの際、締めの際にまだお客様がいらっしゃった。

→地域のイベントや夏休みは、客足を見ながら営業時間を延長する事も考えるべき。

## ● 飲食スペースの増設 [redacted] さん案)

現在倉庫として使われている？建物をフードコート化する

メリット：夏期、冬期の [redacted] の売り上げの増加が見込まれる

デメリット：改装費、光熱費、清掃費

## ● [redacted] ヘラスク出荷

## ● 開店時、タイムセール時にベルと掛け声

[redacted] に居るお客様に注目していただくため。

## ● 椅子をレジの前に

レジ周辺に動きが無い事も客に注目されない要因。椅子を置くことでレジ周辺に従業員がい

る時間を自然に増やす。客足が途絶えた際、バイトスタッフが店の奥で過剰に休憩してしまう事を防ぐ効果もある。

- 店外での接客

2人体制時に客足が途絶えた際、1人が外に出て試食や声掛けパンフレット配布を行う  
仕事中的おしゃべりの削減+売り上げの増加

- 今回の新商品提案

抹茶ラテ

生シロップ+牛乳(未試作)

【材料】

抹茶生シロップ 15~30ml	
牛乳 150~200ml : 60~65°C	⇒ 原価、利益率は未確認

気温の低い日でも生シロップ関連商品の売上が期待できる。

※コーヒーマシンに温めた牛乳だけ出す機能があるか未確認

小さい提案

- ◆ お盆が100均の物で店のコンセプトと相反している。  
もう少しだけ高価な物にしても良いと思います。  
盗られるリスクがあるが、店の名前とお返しく下さい等の文章をお盆の裏に書くことでリスクを軽減できる。
- ◆ 店のコンセプトも“高級感”と言われた気がするのですが、だんだんとカジュアルなスタイルに変更してもよいのではないのでしょうか。 [REDACTED] 全体の客層と合っていない可能性があります。
- ◆ 食べ物が置ける映え台を設置すべきだと思います。  
店の前の机が絶望的に映えないです、、、
- ◆ 店の動線が悪い気がします。走り回りながらシェイク作るの疲れしました。  
実際にパンやドリンクを作らない人が配置を決めるからだと思いますが、どんな配置がいいのか完璧な案が思いつきません。