

平成29年度 経営支援事例報告書

【テ ー マ】

支援区分	経営革新
支援テーマ	こだわり素材の通年提供と店舗営業の刷新による地方料亭「菊乃家ブランド」の確立支援

【企業の概要】

名 称	株式会社 OKAJIMA (割烹菊乃家)	創 業 年	1907年
代 表 者	岡嶋 敬子	業 種	飲食業
商 工 会	鳥取市南商工会	(取扱い商品等)	鮎料理、鰻料理、会席料理

【支援の概要】

<h3>1. 相談の経緯</h3> <p>店舗の老朽化対策をきっかけに商工会で相談を受けた。事業状況をヒアリングする中で、店の在り方といった事業の内容についても経営支援が必要と考え、支援を開始した。</p>										
<h3>2. 経営課題</h3> <p>(1) 年間売上の大半を鮎シーズン(6~9月)が占めているが、その年の鮎の漁獲量によって仕入れの量や値が大きく左右されるという不安が積みまっていた。 (2) 年間を通しての安定集客(特に鮎シーズン以外の閑散期の集客)に向けた対策が必要だった。 (3) 年中無休の営業、繁忙な鮎シーズンにおける急な来客対応等での待機時間や準備時間の発生により、ともに60歳を超えた経営者夫婦にとって体力的にも精神的にも負担が大きくなっていった。</p>										
<h3>3. 支援内容</h3> <p>(1) 現状分析・経営課題抽出 ・月別売上実績、客層、経営状況、経営者の事業に対する思い等をヒアリング・整理。 (2) 事業計画の策定・実行支援(テーマ:持続的な経営体制の確立、鮎禁漁期の売上対策) ・鮮度を保ったまま保存できるブライン凍結技術の導入を提案。鳥取県産業技術センターと連携したブライン凍結技術習得を支援。ブライン凍結した鮎を半年間、毎月解凍をして試食を実施して品質確認。持続化補助金を活用し凍結機を導入。 ・要予約制の導入による待機時間の削減で、ゆとりをもって事業に取り組める体制を構築。</p>										
<h3>4. 支援の成果</h3> <p>(1) 定性的な成果 ①ブライン凍結技術を導入することで、鮎の通年提供が可能となった。 ②要予約制に取組み、休日を設けることで視察等を行い、おもてなしや料理の内容等の品質が向上した。 (2) 定量的な成果</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>売上</th> <th>対 H27 年</th> <th>対前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H28 年</td> <td></td> <td>104.6%</td> </tr> <tr> <td>H29 年</td> <td>108.6%</td> <td>103.8%</td> </tr> </tbody> </table>	売上	対 H27 年	対前年	H28 年		104.6%	H29 年	108.6%	103.8%	<h3>5. 成果物等の写真</h3>  <p>ホームページ</p>
売上	対 H27 年	対前年								
H28 年		104.6%								
H29 年	108.6%	103.8%								
<h3>6. 事業者の声</h3> <p>商売をしていると、自分たちの地域、自社の強みや弱みを当たり前の事として認識してしまっていた。客観的な視点で経営課題や強化していくことを指摘していただき、改善策を提案していただけて良かった。広い視野をもって経営をする良いきっかけとなった。感謝しています。</p>										

【報告者】

センター	東部商工会産業支援センター	担当者名	濱本 直子
------	---------------	------	-------