

特徴ある新メニューの開発とラインナップの絞りこみにより、観光客や女性客の取り込みに成功

日本料理 更紗（長崎県）

長崎県万屋町に位置する老舗の日本料理店。親子2代で厨房に立ち、こだわりの食材を生かした料理を提供している。

1. 相談のきっかけ

売上拡大へ向けた方策について相談したいと考えていたところ、過去に当拠点の團野C.O.から、事業計画の策定について支援を受けたこともあり、よろず支援拠点へ相談することとなった。

2. 課題整理・分析

〔分析〕
・本店は老舗の日本料理店で、こだわりの食材を生かしたメニューや調理技術は高く評価されている。
・近年は、景気の落ち込みもあり、接待の利用客が減少したため、売上が低調で推移している。

〔課題〕
・売上拡大を図るためには、新たな顧客層の取り込みが必要であり、顧客ターゲットの選定や高い調理技術を生かしたメニュー開発、販売プロモーションの見直し、仕出し部門の強化が必要と判断した。

3. 解決策の提案

- ・新たな顧客としては、観光客や女性客をターゲットとする。
- ・ランチメニューは、観光客向けに地場食材にこだわり、女性客に好まれるように小皿多品目の新メニューとする。
- ・ディナーは観光客と地元客に向けて「クエ鍋」、「箱フグの味噌焼き」等の郷土料理を前面に打ち出し、ラインナップを絞り込む。
- ・さらに有料グルメサイトに登録し、専門店としてのこだわりをPRする。
- ・上記に加え、仕出し部門の営業強化、折箱のリニューアル等を実施する。



4. 成果



ランチメニューでは、「お昼のお膳物」として、小皿多品目かつ長崎の食材にこだわったメニューを数種類開発し、グルメサイト等でPRした結果、狙い通り、観光客のランチ利用の増加、地元の女性客取り込みに繋がった。

・ディナーメニューではクエ鍋やのど黒の煮つけ等のこだわりメニューに加え、クエや長崎和牛、五島灘の魚介類を贅沢に使った「更紗の長崎堪能コース」を開発、観光客や地元客に好評を得ている。

・以上から、飲食部門は前年対比で、客単価は8%、客数は5%の増加となっており、長らく続いた部門売上の減少から増加に転じている。

・仕出し部門については、人気である1500円~2500円程度の本格仕出し弁当の内容や折詰の箱を改良し、より高級感のある内容とした。また製薬会社等への営業活動にも力を入れた結果、要請のあった薬膳弁当等の開発も行った。こうした取組を知った大手旅行代理店から、同社サイトの仕出し弁当分野へエントリーして欲しいとの打診も受けている。受注も順調で、前年対比で10%増の部門売上高を達成している。