

質を落とさず手軽なメニュー提案 利用しやすくすることで店の稼働率向上

有限会社月桃花『琉球会席 月桃庵』（沖縄県）

地元客にも観光客にも人気 築60年の屋敷で味わう琉球会席料理店

1. 相談のきっかけ

- ・琉球会席を提供する店を営んで17年。観光客はもちろん、地元の方にもリピーターは多いが、夜は完全予約の会席コース料理しかなく、頻繁には利用しづらい。
- ・もっと気軽に足を運んでいただくにはどうしたらよいかと悩み、知人から紹介された当拠点に相談。

2. 課題整理・分析

- ・料理や接客には顧客満足を得ており、店に問題はないと判断、顧客視点から課題を整理。
- ・利用の多い地元常連客は、お気に入りの店であっても会席コースを頻繁に食べることは難しい。
- ・新規客には積極的に宣伝をしていないことや価格面から少々敷居が高いと思われる。
- ・いずれにも利用しやすいメニュー開発と周知が必要と判断。

3. 解決策の提案

- ・料理やサービスの質は落とさず、お酒を楽しみながら自慢の料理も味わえる、ややカジュアルでコンパクトなコース料理の導入を提案。
- ・より利用しやすくするため、前日までの完全予約制の見直しを助言。
- ・開業以来、ほぼ宣伝をしていないが、今回は既存客への周知も必要であり、パンフレットの作成と営業活動を提案。



4. 成果

◆以下のとおり、新メニューの開発と予約の簡便化を実施した結果、既存客からの予約が増加。これに加え、昼・夜の会席コースの予約にもつながっている。

＜当店が実施した事項＞

・新メニュー（おもろコース）の開発：

料理は季節の小鉢3品とじゅーしー（沖縄の炊き込みご飯）などの軽い食事に、生ビール2杯または泡盛1合もしくはワインの組合せ、価格3,500円。

小鉢料理は日替わりで女将のお任せ。より馴染みやすいよう、女将のアイデアで『おもろ（沖縄の古語、歌謡の意）コース』と名付けた。

・予約の簡便化：

前日までに予約が必要であった夜の会席コースであるが、このおもろコースに限り、当日夕方までの予約も可とし、より利用しやすくした。

・パンフレットの作成と営業活動の実施：

当拠点のデザイン支援のサブコーディネーターのアドバイスを受け、おもろコースのパンフレットを作成。既存顧客への営業活動を実施中。

◆また、地元紙経済面に当拠点の支援事例として掲載されたところ、問い合わせが多数寄せられている。

