|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| １．企業概要  昭和 60 年設立○○県の国道○号沿いの海鮮居酒屋。座席数は 60。週 6 日 11:00～23:00 営業（月曜休業）  厨房 2 人、接客 2 人（3 人がシフト制）   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | 売上総額の大きい商品 | | 利益総額の大きい商品 | | | 1 位 | 日替わり弁当 | ○万円 | ビール | ○万円 | | 2 位 | まぐろ丼 | ○万円 | 特上にぎり | ○万円 | | 3 位 | にぎり | ○万円 | にぎり | ○万円 | | 4 位 | ビール | ○万円 | 日替わり弁当 | ○万円 | | 5 位 | 特上にぎり | ○万円 | まぐろ丼 | ○万円 |   売上全体の 6 割は、周辺に立地する企業の従業員が訪れるランチ（単価平均 900 円）、残りの 4 割のうち約半分（2 割）が 6 人以上による宴会、残り（2 割）が 5 人以下の少人数による夕食。  ※どのような製品やサービスを提供しているかお書きください。また売上げが多い商 品・サービス、利益を上げている商品・サービスをそれぞれ具体的にお書きください。 | | |
| ２．顧客ニーズと市場の動向  平日のランチは、競合店がラーメン店 1 店舗（単価 600 円程度）、ファミレス 1 店舗（単価 800 円程度）のみ。12 時～13 時半の間は満席で行列もできる（12 時半頃には 10 人を超える）。  夕食・宴会については、国道沿いとの立地上、アルコールを飲まない一見のお客様が 7  ～8 割を占める。一方、常連のお客様は、約 10 年前には 50 名ほどいたが、周辺地域で少  子高齢化が進み、現在では 10 名程度まで減少。  夕食では、寿司だけを注文するお客様が約半数、揚げ物・焼き物等寿司以外のメニューを注文するお客様が約半数。  また、平成 28 年 3 月に約 2km 先にチェーン店の「回転寿司Ａ」が開業して以来、売上が  2 割低下した。 | | |
|  | ※お客様（消費者、取引先双方）が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増  減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。 |  |
| ３．自社や自社の提供する商品・サービスの強み  当店は、約 10km 先の漁港における漁師 4 名と専売契約を結んでおり、その日の朝に獲れたての鮮度の高いネタを刺身・寿司として提供している。その質・味については評価が高く、平成 28 年には雑誌○○に「○○県の名店 100 選」として取り上げられたこともある。  最近立地した回転寿司Ａと比較すると、宴会平均単価は 2 倍近く高いが、それは味・質をお客様が評価されていることを示している。  ※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。 | | |

経営方針・目標と今後のプラン

価格の値下げ圧力に負けない経営を目指すとともに、常連のお客様からいただいている高い評価に甘んじることなく、当店の魚料理のおいしさを一人でも多くの人に伝えたい。そのために、以下の計画を実行する。

お客様から味・品質について高く評価いただいていることを活用し、ランチについては単価を 100 円ずつ引き上げる。

顧客を増加させるため、デリバリーを開始する。当店からの徒歩圏内の人口は減少しているものの、バイクによる配送 20 分以内の範囲には多くの住居が存在し、特に高齢世帯が多く内食する方が多いため、売上増加が期待される。

まず、本年 8 月までに新メニューを考案・整備する。9 月中にビラを 10km 圏内の全家庭にポスティングする。そして、10 月からデリバリーサービスを開始する。

※１．～３．でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン（時期と具体的行動）をお持ちかお書きください。

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。