

販路拡大を望む企業と連携し、特徴的な飲食店を開店

経営改善

会社概要

会社名 ◆ 株式会社 角谷商店
 代表者名 ◆ 代表取締役 角谷 兵司
 住所 ◆ 〒651-1412 兵庫県西宮市山口町下山口3丁目11-9
 電話番号 ◆ (078) 904-3011

創業以来47年、「安心・安全・親しみ易さ」をモットーに健全経営に徹しており、こだわりの手作り弁当を核とした飲食店12店舗を経営。社員の接客力も高く、味・価格・サービスの満足度向上で地元住民・企業から支持されている。



店舗外観

I 相談のきっかけ

角谷社長は、今後の店舗展開について単なる規模拡大は図らず、自社の強みや特徴を発揮できる店作りができないかと考えていた。社内での検討以外にも社外における客観的・専門の見地からの意見を模索しており取引銀行に相談したところ、経営戦略の相談先として当拠点を紹介され、来訪した。

II 課題整理・分析

本企業売上の7割を占めるフランチャイズ店（以下「FC店」）経営は、相対的に利益率が低いことに加え、差別化しにくく、自助努力による収益向上の余地が小さいと分析。不採算FC店の閉鎖も検討する中、雇用維持を掲げる角谷社長、売上高維持を望む取引銀行との狭間で、戦略立案が難航している状況であった。

III 解決策の提案と実施

本企業が核とする手作り弁当・仕出し店の拠点や、FC店が集中する西宮市内にて厨房機能強化を目的として確保していたテナントがあり、その空きスペースで自社の強みを発揮する新店舗を運営し、雇用維持を図ることができれば理想的であると角谷社長は考えていた。それに対して当拠点としては、顧客を惹きつける際立った特徴をもつメニューがない限り、新店舗運営は難しいとアドバイスをした。Coに当拠点の他のメンバーも加わり、経営状況の分析、空きスペースの活用法や新店舗のメニュー開発を検討した。

検討の結果、新店舗を運営することを決断し、早急に顧客を惹きつけるメニュー開発に取り組むこととした。そうした中で、当拠点の相談企業である、地元食材や特殊飼料で育てた豚肉を扱う食肉販売業者とのマッチングを企画し、本業者が神戸市内の展示会で出展する機会に角谷社長を案内した。角谷社長は展示会の場で試食し、食材の特徴を聞く中で、本食材を活用することで差別化を図るメニュー

ができるという確信を得たため、新店舗の開店に向けて活動することとなった。

その後も、来店者のターゲットや店舗コンセプトの設定等を支援した。

IV 支援の成果

当拠点がマッチングした本業者が育てるブランド豚（兵庫県飼料メーカー開発のこだわりの飼料で飼育され旨み成分が多く含まれた風味豊かな豚肉）という差別化された商品を武器に、豚肉専門料理店「今日のぶた」を開店し、不採算FC店の閉鎖と雇用維持の両立に目処が付けられた。

また、当拠点の相談の中で実施した、自社分析や新店舗「今日のぶた」出店までの動き、全体事業の将来性に対し、金融機関からの好意的な評価を得ることができ、スピーディーな融資審査や他の金融機関との連携融資など異例の条件で金融支援を取り付けることもできた。



ブランド豚のせいろ蒸し

相談者の声

よろず支援拠点のメンバーからそれぞれの観点で率直な意見をいただくことができて非常に良かった。改めて客観的に自社の分析をすることができた。様々な公的支援策の案内もいただき助かっている。業績向上をもって期待に応えたい。

支援者の声

大事にしたのは「相談企業の熱意」。角谷社長をはじめ後継予定者（長男）、次男、四男が鋭意努力していた。差別化を図るために提案したマッチングも角谷社長の積極性が功を奏したと考えている。引き続きビジネスプランの作成等で支援していく。