

## 経営計画書

## 1. 企業概要

当店は、平成3年に朝来市の竹田城下  
に開業した焼肉&ステーキの店である。  
ステーキだけでなく焼肉においても、素  
材は地元の但馬牛の中でも上質なもの  
を厳選して使用している。収容可能客数  
は約100名である。

店主は、学校卒業後、京都の有名焼肉  
チェーン店に就職し、焼肉のノウハウを  
習得した後、縁あって祇園の料亭に移っ  
た。同料亭で和食および和洋折衷料理の  
料理人として6年間勤めた後、故郷であ  
る和田山竹田で焼肉店を開業した。



創業から約10年間事業は順調に推移したが、BSE問題、その後の飲酒運転の  
厳罰化、低価格な競合店の出現などにより、平成12年頃から売上は低迷してい  
った。

平成24年の初頭から、隣接する竹田城跡が「天空の城」として脚光を浴び、  
登城者数が急激に伸び始めたことから、竹田城登城者の誘引が当店の第一の課  
題と認識するようになった。同年、竹田城登城者の誘引に向けた取り組みをテ  
ーマに経営革新計画を策定して承認を得ている。

現在では竹田城登城者が多く来店するようになってきていることから、昼の売上  
のウエイトが高くなっている。

## (事業分析および課題)

昼は主に下記のメニューで対応している(現在では圧倒的に昼の売上が大きい)

- 但馬牛焼肉お重「城山重」1,620円(個人客)
- 竹田屋定食(焼肉定食) 1,620円(個人客)
- バス会社等からの団体予約の場合は5,000円~10,000円の焼肉会席のオー  
ダーを受けることが多い

	客単価	売上額	利益率	売上シェア
個人客(昼)	1,800円	〇〇〇〇〇〇円	60%	58%
団体客(昼)	4,900円	〇〇〇〇〇〇円	45%	26%

※団体客の場合は、バス会社、旅行会社を通じた受注となるため、利益率は低  
くなる。ただ、客単価が大きく、予約により事前準備もできるため、比較的  
少ない人数での対応が可能である。

※したがって、当面は、団体客への対応をより効率的にするとともに、利益率  
の高い個人客の客単価の向上を図ることが最も効果的であると判断する。

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

### (市場動向)

地元朝来市の人口は3万2千人であり、なおかつ減少傾向にある。したがって、地元客だけをターゲットとするなら今後も市場の拡大は望めない。それに反して、竹田城来城客は急激に増加しつつあり、▽23年度=9万8602人▽24年度=23万7638人▽25年度は50万人突破と24年度実績の2倍になっている。

当店でも、昨年からバス会社、旅行会社からの団体予約も多くなり、個人客とあわせると、来店客の約60%が竹田城登城者となっている。

### (競合の状況)

当店から5~6K程度離れた朝来市中心部(和田山)には、飲食店が多くあり競合先といえるが、竹田城登城者をターゲットとする限りでは、地理的に圧倒的な優位性がある。

竹田城の麓には安価に食事ができ、当社と同様観光バスの受け入れ可能な公共施設(指定管理者が運営)がある。現在のところは、当該施設が当社にとってもっとも強力な競合先であると考えている。また、今後、近隣にある程度の規模を持った飲食店が進出してきても懸念している。

## 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

### (自社の強み)

- 店舗立地が竹田城跡の真下で、国道に面しており、竹田城登城者にとって昼食をとるには格好の場所である
- 店舗は2階建てで、収容可能人数は約100名以上であるため、竹田城向けのツアーを組む旅行会社からの引き合いも多くなっている
- 当店の焼肉およびステーキは本格但馬牛を使っており、自家製タレも極めて評価が高い

### (これまでの取り組み)

#### ① 竹田城写真に特化した店内ギャラリー化(平成24年11月経営革新計画承認)

店内の壁面を付き合いのある地元の写真愛好家の竹田城写真を多数展示することによって、竹田城観賞後に来店したお客様にお食事とともに竹田城観賞の余韻を提供している。

#### ② 新メニューの開発

お昼の新メニューとして但馬牛焼肉お重(城山重)を開発した。新メニューは、お重に入ったご飯が見えないぐらい薄切り肉を敷き詰め、但馬牛の柔らかさを強調するため、焼き時間を工夫するとともに、タレも独自のものを制作した。

(現在お昼メニューのヒット商品となっている)

#### ③ 竹田城中腹駐車場でのメニュー配り

女性スタッフを一人雇用して、午前中の1時間程度、竹田城の中腹駐車場付近で竹田城のTシャツを着用してメニューを配っている。これが顧客誘引の決定打となった。



#### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

##### (経営方針・将来に向けたビジョン)

「高いお客様の満足度を実現し、竹田城跡とともに但馬の名所の一つとなることを目指す」

##### (目標)

お客様の高い満足度を実現することで、リピート率、および客単価の向上を目指す。具体的にはリピート率15%、客単価3,000円超(昼間)を実現する。(バス会社等の団体客も含めた平均)

##### (今後のプラン)

- 当店の認知度を高めるためにHPを充実させる  
バス会社、旅行会社、および一般客へのさらなるアピール
- 新メニューの投入(但馬牛ステーキお膳2,500円を検討中)  
現在昼のメニューの価格帯は1,500円(税抜)であるが、2,500円(税抜)のメニューを新しく投入する
- 新メニューを掲載したメニュー表(竹田城跡で配布用)を作成・配布する  
新メニューへの誘導を図ることで客単価を向上させる
- 1階2階ともにトイレは洗浄便座付のものにする  
来店客、特に女性客の満足度の向上を図ることでリピート化につなげる
- 店内の竹田城写真展示数を大幅に増やす(H26年9月までに)  
来店客に今以上にインパクトを与えることができるよう、写真展示数を大幅に増やす。これによって、竹田城観賞の余韻を楽しみながら但馬牛を味わっていただき、より一層の満足度向上を目指す。

取組内容	実施時期(月)					
	8	9	10	11	12	1
①HPの充実		→	→	→		
②新メニューを掲載したチラシ配布		→	→	→		
③1階、2階のトイレに温水洗浄便座設置				→	→	
④店内の竹田城写真の展示数増大 (補助事業対象外)			→	→	→	→
⑤新メニューの投入(補助事業対象外)	→					

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

※欄が足りない場合は追加で書類を提出できます。

(様式3)

## 補助事業計画書

&lt;応募者の概要&gt;

従業員(注)	2人	主たる業種	76 飲食店
資本金	3,000千円	創業・設立年月	平成3年4月
連絡担当者	役職	代表取締役	氏名
	住所		
	電話番号		E-mailアドレス
	携帯番号		

(注) 14ページ2.(1)③の常時使用する従業員数の考え方をご参照いただいた上でご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、最寄りの商工会にご相談いただけます。

※法人のみ

みなし大企業(28ページ参考2)の該当の有無	<input type="checkbox"/> 有	<input checked="" type="checkbox"/> 無
------------------------	----------------------------	---------------------------------------

## 1. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名 顧客満足度の向上によるリピータ客増大、および客単価向上の実現						
2. 補助事業の具体的内容 ①旅行会社等からの引き合いをさらに増加させるため、WEBサイトに旅行会社向けのページを特設する。(下記の図はイメージである) ②新メニューを掲載したメニューチラシ(竹田城跡で配布用)を作成する ③1階2階ともにトイレは温水洗浄便座にする 以下の取り組みは補助事業対象外である ④店内の竹田城写真展示数を大幅に増やす(H26年9月までに) ⑤新メニューの投入(但馬牛ステーキお膳2,500円を検討中)						
取組内容	実施時期(月)					
	8	9	10	11	12	1
①HPの充実			→			
②新メニューを掲載したチラシ作製		→				
③1階、2階のトイレに温水洗浄便座設置					→	
④店内の竹田城写真の展示数増大 (補助事業対象外)			→	→	→	→
⑤新メニューの投入(補助事業対象外)		→				

### 3. 補助事業の効果

- HPによる認知度向上、ならびにバス会社等からの引き合いの増加  
現在もバス会社、観光事業者等からの問い合わせは、HPを閲覧したうえで  
の電話連絡がほとんどである。HP上の情報を充実さ、バス会社、観光事業  
者へより細かく情報提供をおこなっていくことで(下記画像参照)、当方の電  
話対応の省力化を図るとともに、さらなる引き合いの増加を狙う。



- 新メニューの (@2,500) アピールによる客単価の向上  
竹田城跡の登城者の増加で、昼の来店客が圧倒的に多く、客単価は団体客を  
除けば1,600円~1,700円である。(昼メニューは、1,500円が2アイテム)  
そこで、2,500円のメニュー(但馬牛ステーキ膳)を投入することで、バス会  
社等の予約金額と平均して、客単価を3,000円(昼間)まで向上させる。
- 店内アメニティの向上による顧客満足度の増大  
具体的には1階および2階のトイレに温水洗浄便座を完備することで、さら  
なる顧客満足を実現し(県内在住の顧客に関しては)反復来店者の増加を狙  
う。
- 予測売上推移  
(単位:千円)

	平成26年3月期 (直近売上額)	平成27年3月期	平成27年 月期
売上額			
売上原価			
販売管理費等			
営業利益			

※欄が足りない場合は追加で書類を提出できます。