



売上4割UP!

黒薩摩鶏のガラで取る、澄んだスープが味の決め手

先付や八寸に料理人としての心意気を込めているとか

わかりやすさと楽しさで  
お客様の注文が変わった

店が提供したいサービスとお客様のニーズをどう擦り合わせるかは、ビジネスにおいて大きな課題のひとつです。

「酒庵朋」は、薩摩川内市に開店して1年。老舗割烹旅館を実家に持ち、なだ万での修行経験を持つ安藤朋光さんが夫婦で営む店。開業に当たり、川内商工会議所の創業スクールに共に学んだ二人が、いい

無料の経営相談所 /  
**鹿児島県**  
**よろず**  
**支援拠点**  
**NEWS**

パートナリーを發揮しています。

朋光さんの和食の腕を存分に發揮したい思いで、懐石料理など和食と和酒を味わう店としてスタートしました。しかし、思ったように上がらない売上に直面。状況を

を見直すと、鍋を注文した客のリピート率が高いことに気づきます。鍋のスープは、地元産の黒薩摩鶏で取った特製で、他店では出していないもの。確かに、おいしいという反響を聞いていたのです。安藤さんは早速、レトルト販売など、

スープの利用を考え始めます。「店の方向転換は難しいものだが、安藤さんの柔軟さには驚いた」と話すのは、営業を見守ってきた商工会議所経営指導員の川原典隆さん。そこよろず支援拠点のコーディネーターも加わり、展開の見直しが始まりました。レトルト販売の前に、まずは鍋の味が評判の店となるべきだと判断。接待利用が多いことから、一人鍋をメニューのメインに据えるよう転換したのです。

新たに各席にIHコンロを取り付け、テー



腕によりをかけた料理と酒を味わってほしい

安藤りかさん

安藤朋光さん

ブルマットには鍋の食べ方を記載して鍋を印象付け。出汁の味見から始め、9種類の薬味で鍋の味の変化を楽しみ、玉子ご飯を加えたスープめしめるといふ、遊び心のある新スタイルで提供することに。

その結果、夏場ながら鍋を注文する人が増え、売上は前月の4割増に跳ね上がったのです。「出汁スープがおいしい」という、お客様の声を示す強みに大胆に絞り込み、工夫することが、店の成長をもたらしています。



IHコンロの導入には、持続化補助金を活用した



商工会議所指導員のアドバイスも力に

**酒庵 朋**

薩摩川内市神田町5-5 2F  
tel.0996・29・4505

(公財)かごしま産業支援センター  鹿児島県よろず支援拠点

CC:加藤剛/SCC:山之江清子/C:向江隆行・森史憲・堂免正志・小平田貴子・鎌田香・松田貴志・新地美沙・武田清孝

tel.099・219・3740  yorozu@kric.or.jp

鹿児島市名山町9番1号(産業会館1階)/FAX.099・223・7117/営業時間 平日8:30~午後5:15

