

# 宇井義行の 燃える！動く！変わる！

NAGOYA

## 『飲食店 奇跡を起こす！レター！！』

販売促進のPOINT！ 超集客術！販売促進編！

### お客様を飽きさせないイベント

お客様は他のお店でやっていないサービスに新鮮な驚きや喜びを感じます。そのために最も効果的で注目をひくのがイベントです。イベントといっても力を入れるのは季節メニュー販促の年4回、あとの月はささやかなもので十分です。要は毎月何かが変化していることが大切なのです。イベントはクリスマスや新年など、お客様の入りが多い繁忙な時期に行うほど効果的です。その時期の売上は、お客様の入りが悪い月の売上を補填してくれます。また、イベントの実施期間はある程度ゆとりをもち最低でも2週間単位で行い日曜日を2回入れる必要があります。お客様にも色々と予定があります。来週行こうと思っていたのに、すでに終わっていたというのでは、いずれ興味をなくしてしまいます。なお、イベントの成否を左右するのは年間のプランニングをしっかりと組んでおく計画性です。売上計画と連動させながら、いつどんなイベントを行えば効果的か、よく検討しておきましょう。販促活動は実施月の3か月前から取りかかり実施後は、すぐにその評価を整理して次回の実行材料にします。

#### イベント告知のポイント

##### 店内告知

お客様の目につきやすい場所、数箇所にメッセージボードをおきイベント内容を書き出しておきます。

##### その他の告知

・顧客リストに基づいてDMを出す  
・駅前やお店の前でチラシを配る  
・お店の外壁に垂れ幕を下げる  
・お客様に口頭で伝える ・HPやSNSで知らせる などがイベントの規模によって組み合わせます。

### お店の簡単セルフチェック

(当たり前と思わずにしっかりチェックしましょう！)

| 番号      | 項目                                | チェック                     |
|---------|-----------------------------------|--------------------------|
| POINT 1 | 目的別の宴会プランを多種類、具体的に設定していますか？       | <input type="checkbox"/> |
| POINT 2 | 各宴会プランの内容にお値打ち感がありますか？            | <input type="checkbox"/> |
| POINT 3 | 競合店の宴会プランと比較して魅力がありますか？           | <input type="checkbox"/> |
| POINT 4 | 普段から自店での宴会をお客様におすすめしていますか？        | <input type="checkbox"/> |
| POINT 5 | 忘年会・新年会の宴会セールスを積極的に早い時期から行っていますか？ | <input type="checkbox"/> |

日本一のフードビジネスコンサルタント  
宇井義行先生 今月の金言

若い時の“楽”と  
老後の“楽”。  
あなたはどちらを  
選択する？

地域  
一番！

### 「飲食店に功献する」フードサポートプロジェクトチーム

飲食店の開業～運営までトータルでサポートする日本で唯一の飲食ビジネス支援プラットフォームです。

「地域一番 飲食店に功献する人とクラブ」「地域一番 飲食店経営に強い人とクラブ」飲食店経営に役立つ専門ノウハウの修得を目指す士業、コンサルタントを中心とした専門分野の多業種メンバーで構成されたチームです。

#### 名古屋フードサポートプロジェクトメンバー

業種別・順不同 / 企業名氏名・50音順

- 税理士・会計士：合同会社 aisyu コンサルタント、税理士法人内山会計、坂井会計事務所、佐竹会計事務所、税理士法人スマッシュ経営、林会計事務所、藤井会計事務所、税理士法人みどり経営、Rikyu コンサルティング合同会社
- 社会保険労務士：愛知社労士事務所、アリンク社会保険労務士事務所、社会保険労務士法人総合経営労務センター（三重県）、誠社会保険労務士事務所、リーディング社会保険労務士法人（北海道）
- コンサルタント：（飲食）朝日工業有限会社スマイルリング事業部、スラプラ株式会社（中小企業診断士）おかだ合同事務所
- 内外装看板施工：有限会社シーズン、株式会社日本道路案内標識
- 販売促進：株式会社キュープラス、フードスタジアム東海株式会社
- 店舗清掃：株式会社サンオレンジ、スマイル
- 酒販店・食材：（酒販店）株式会社おかだや、（茶卸）有限会社新世紀工房（岐阜県）、（食肉卸）丸十食品 / 有限会社ハヤカワ
- 業務用音響機器：オタイオーディオ株式会社
- 不動産：株式会社花園不動産
- 食器・厨房：有限会社オーディーエー、株式会社キッチンシティカワサキ



一般社団法人 日本フードアドバイザー協会



飲食店は高付加価値（お客様の喜び）提供業です。この高付加価値の追求・提供が飲食店の存在価値です。この高付加価値を表現するのが商品（料理・サービス・雰囲気）です。時代がどう変わろうと、飲食店は高付加価値を提供するビジネスです。その基本をはずして経営することはできません。日本フードアドバイザー協会のミッションは、飲食店経営者（店長）の方、飲食店スタッフの方、飲食関連企業の方、飲食店開業希望者の方、それぞれの立場は異なりますが、それぞれの立場で飲食業で活躍していただく事を目指し、単なる飲食の雑学や机上の知識ではなく、長年現場で修得した知識や実践ノウハウを提供していく事で、飲食店の現場で活かせる能力を身につけた【飲食のプロ】や、飲食店をアドバイス・サポートできる【フードアドバイザー】を育成していく事で飲食業界の発展に貢献していきたいと考えています。

<http://www.faaj.or.jp>



# 「お金のお話し」 正しい人件費管理をするには



労働生産性を上げるには4つの方法があります。

- ①売上高を大きくする。②粗利益高を大きくする。③スタッフ数を減らす。④省人力機器を導入する。

このうち②の粗利益高の拡大と④省人力機器の導入は経営トップが決めることであり、店長の責任は①売上高の拡大と③スタッフ数の削減です。  
①は販売促進努力であり③は客数に応じた適切な人員配置です。ただ労働生産性は1ヶ月単位で示される数値です。そのため経営者は月次の検討には適していますが現場の店長には扱いにくい数字です。特に1時間当たりの管理を重視するお店の人件費コントロールに直接使うことは出来ません。そこで別の尺度として1人1時間当たりの粗利益高を示す人時生産性が使われます。

$$\text{人時生産性} = \text{月間粗利益高} \div \text{総労働時間}$$

この目標額は平均時給の2.5倍～3倍の粗利益高(1人1時間当たり)となります。

## ■先輩経営者から後輩経営者へ贈るメッセージ ～これからの経営にきっと役立つ経験者のお話です～

『流行を敢えて追わず 奇をてらわず基本を大事にしつつ変化し続けること』  
荒島 広志氏  
創業明治36年、代々引き継がれ100年以上の長きにわたり暖簾を守ってきた。現在お店を切り盛りするのは5代目の広志さんだ。曾祖父、祖父、父親の背中をみて物心がついた頃から自分が継ごうと漠然と考えていたそう。そのために京都の懐石料理店茶懐石で修業に入り先代たちとはまた違った視点で料理の研鑽を積み、守ってきた伝統の味に幅を広げ更に磨き上げるための技術を学んできた。4代目から引き継いだのは平成23年から、現在も日々進化を続けている。100年を超える伝統を守ることは容易ではなく少しでも手を抜けばお客様にすぐに分かってしまうという理解し、手打ちへのこだわりと出汁のとり方、醤油のブレンド等は絶対に変えず、季節に応じた素材や具材はむしろ積極的に変化を加えているそう。元祖ガムリうどんと言われる竹島うどん(春あさり、穴子うどん(秋)、牡蠣鍋冬)その季節ごとに人気メニューはあるが、一年を通して人気メニューとなっているのは先代が世に出した「龍神(あんかけ+フライ)」だそう。経営者として大事にしていることと繁盛継続の秘訣は?の問いに「流行を敢えて追わず奇をてらわず基本を大事にしつつ変化し続けること」と語る。これから始められる方には、「基本を身につけた上で、こだわりの部分はどこにこだわりたいか、引き算(計数管理)もしつかり行い経営すること、決して手を抜かず、手を抜いていないことをお客様に伝えること」を大切にしたいとエールを贈る。今後も子供がお店を継ぎたいと思ってもらえるようなお店にすることを目指して家族とともに伝統を守りながら変わり続けお店を守っていく。

宇井義行公式ホームページ



や、日本フードアドバイザー協会ホームページ



でも公開中!

一般社団法人 日本フードアドバイザー協会は飲食店を経営されている皆様に全力でサポートいたします!

飲食店が病气(赤字)にならないための繁盛・繁盛継続健康保険!

## お店の健康保険

【商標登録第 5725074 号】

飲食店のサプリメント! 飲食店の日々の運営努力を継続していただき顧客満足度・売上高を高めていただくための学び満載のサービスです。飲食店の売りものは「料理」「接客サービス」「お店の雰囲気」です。この3つの「店舗力」を通してお客様に付加価値を提供するのが飲食業です。この付加価値こそがお客様の喜びであり、この付加価値は、日々の運営努力から生まれます。お店の健康保険は1週間に3回48週(約1年間)宇井義行先生の音声メッセージをメール形式で、あなたのお手元にお届けします。いつでも、どこでも気軽に学んでいただけます。



お客様が喜ぶ! お客様が増える! 利益が増える!

## お店の健康診断

【商標登録第 5664195 号】

あなたが毎年、健康診断をするように、お店も健康診断が必要です。  
101項目にわたり“機会損失(チャンスを失う)”を完全見える化します!

お店の健康診断は、お店の健康診断士の先生(日本フードアドバイザー協会公認)がお客様として店にお伺いし問題点を洗い直した後、診断書と評価レポートをご提出致します。体質改善ポイントと、改善優先順位を表で解りやすくお教えします。“お客様の心の声”を聞いてみませんか!



一般社団法人 日本フードアドバイザー協会

フードアドバイザークラブ(北海道・東京・名古屋・大阪・広島)

TEL 03-5413-6127 FAX 03-5413-6123

E-mail info@faaj.or.jp HP http://www.faaj.or.jp

『飲食店なんでも無料相談室』開設中!



お問い合わせ



税理士法人スマッシュ経営

【知立本社】愛知県知立市長田1丁目11番地

TEL: 0566-83-3055 FAX: 0566-83-1317

【名古屋オフィス】名古屋市中区金山町1丁目7番5号 電波学園金山ビル9F

TEL: 052-908-7077 FAX: 052-908-7088