

## 経営戦略セミナー大阪視察報告書

氏名 下河 勝

期間 平成27年3月4日～3月7日

3月4日（水曜日）

店名【ビックビーンズ】自由視察先

梅田から電車で10分のJR野田駅の野田新橋筋商店街の中にあるスーパーへ。18時という時間帯もあり、人通りはまあまあといった感じですがシャッターが閉まっている店も2～3割といった感じで活気があるとは言い難い場所です。そんな中、こちらはお客さんが多く賑わっていました。

まずはスーパーにしては狭い入口を入ると普通のスーパーでは売っていない香料などを置いて興味をひく品揃え、奥まで行くと入口では分からなかったが店内はかなり広い。

ここまでで先ず思ったのが商品説明が見やすく丁寧、生鮮品などは生産者の顔が分かるような工夫をしているなど感じました。

後、惣菜を店内で作っていましたが、壁がなく作っている様子が見えて五感でおいしそうだと感じました。

その他もワインを肉コーナーの横に置いたり商品陳列の仕方や変わった形の店内の上手な使い方など勉強になりました。

狙っているターゲット客層が普通のスーパーより狭いですがそこが逆に魅力だと思いました。

3月4日（水曜日）

店名【バルポルチーニ】自由視察先

大阪在住の友人に流行っている飲食店を聞いて訪問。

場所は福島駅、梅田から電車で5分位の場所でオシャレなお店が多く街も落ち着いた雰囲気。19時過ぎに行くも満席、同じ系列のみせが目の前にありましたが、そちらも満席。平日なのに凄く賑わっています。

しばらく歩いてもう一度最初の店に行き席が空いたので入店。

客層は幅広いですが20代～40代メインでカップルをターゲットにしているかな?と思いました。まずはメニューに初めての方はこちらをどうぞ!的なおススメメニューがあり、どの様な料理なのか分かりやすく注文しやすかった。

後、肉料理が売りのようで黒板を使った面白いメニューもオリジナリティーを感じました。

美味しいものをリーズナブルな値段で出す店は沢山ありますが+αでメニューなどの演出、スタッフの接客があり、これだけの人気店になるのだなと思いました。

# 大阪視察研修 2 日目

3月5日（木曜日）

店名【キトドオール】青木先生に随行

店は豊中駅から徒歩10分程。閑静な住宅街で富裕層が多い  
オーナーの高橋さんは前職が高級ブランドを扱うインポートメーカー  
に勤められていて、その後、中小企業診断士の資格を取られて、店の経営と専門  
学校の講師もされている方でお忙しい中時間を取って頂く。お店で取り扱って  
いる商品は高級な物からデイリーな物まであります。お店を作る経緯を聞いて  
いる時に思った事ですが、高橋さんは自分の強み（商品を見る目、仕入先など）  
を理解して上手く使っているなと感じました。後はお客さんとのコミュニケー  
ションの取り方など接客業としてかなりプロ意識が高いと感じました。また、地  
域のイベントなどに積極的に参加し色々な方と横の繋がりを作るなど人を巻き  
込んでいく力も凄いと思いました。

キトドオールでは物欲+心も満たされているそのように感じました。梅田に新  
店ができるようです。サービスのレベルが高いのでスタッフが大変でしょうが  
スタッフの育成も素晴らしいのだと思います

3月5日（木曜日）

店名【ラーメン工房あ】青木先生に随行

同じく豊中市のラーメン店で郊外にあるお店

かなり有名なお店でTVや雑誌にもよく取り上げられているようです

先ずはお客様のフリをして入店してラーメンを食べることになりました。

入店して直ぐにスタッフ全員がすごいスピードでこちらに気づいて目を見て

元気に挨拶、しかもただ元気な“いらっしやいませ”ではなく目を見られている  
せいか心がこもっている感じがしました。

店内は広く殆どがテーブル席。席ごとの仕切りも高く隣が見えない。

コンセプト通り一杯のラーメンでほっとするひとときを見事に感じるスペース  
です。窓からは川が見えたり、日本庭園のような庭がありラーメン屋と言うよりは  
高級感のあるファミリーレストランのような感じです。

メニューに関してですが商品の撮り方が面白く、ピントを手前に合わせワザと  
ブログ風に撮っているところが新鮮でした。後はどこか穴がないかと色々と細  
かく見てみましたが自分が想像できる範囲では全くありませんでした、それだ  
けお客様の事を考えて色々と工夫しているのだと思います。痒いところに手  
が届くラーメン屋とでも言いましょうか…

後は芸能人のコメントやTV、雑誌の掲載情報など兎に角目立つようにアピール  
していました。お客様の声や成功事例を明確に打ち出すことでお店の価値を上  
げているのだと思います。

食事後に2階の事務所に行き草野社長、松坂マネージャーにお話を頂く

戦略ブレインと銘打って、こと細かく有限会社あ、のマーケティング学を教えて

頂きました。最後に草野社長からの言葉で心に残った一言がありました

アドバイスを貰ったら素直な心で聞きなさい、どんな事にもヒントはある！

お客様の声を大事にしているラーメン屋さん。

おいしさだけではなく感動もくれるラーメン屋さん。

勉強になりました。

お忙しいのに大量の資料を作って頂いた松坂マネージャーありがとうございました。

# 大阪視察研修 3日目

3月6日（金曜日）

店名【浅野日本酒店】青木先生に随行

大阪駅から徒歩10分くらいの繁華街から少し離れた場所  
大きな通り沿いにある。

オーナーの浅野さんも中小企業診断士で今は自分の店がやりたくて  
独立されたようです。

普通の酒屋には見えません。かなり洗練された店構えです。店内もイートインスペースがあり試飲は勿論、45ml、90mlの  
テイastingもできるようになっています。しかも全てのお酒。  
日本酒専門店というだけでも珍しいのに純米酒にまで絞っているのは凄い戦略  
です。何でも揃うお店より特化した専門店に魅力を感じる時代ですね。ビジネス  
モデルとしても珍しいのでメディアにも取り上げられているようです。途中感  
じたことですが商品のポップに説明がなく、人気店なので混んでくると  
接客できないでしょうから簡単でよいのでされた方が良くかなと思いました。  
戦略から戦術までかなり明確にされていて相当考えて緻密に体現しているなと  
感じました。今後の展開も具体的で楽しみです。日本酒好きな自分もまた行きた  
いお店です。

ナレッジサロンにて青木先生に稲沢さん渡さんと今回のマーケティング活動について発表。

研修を終えて

今回3社でお話を聞かせて頂き感じた事

- ① 信念を持っている。経営理念とは別に絶対的な自信というかプライドという  
か凄く強いものを感じました。
- ② 向上心がある。常に先の事を考えたり新しい事を生み出そうとしている
- ③ お客様と真摯に向き合いサービスの向上を目指す
- ④ 失敗を恐れない。(初めは小さく始める)

業種は違うしやり方も違えど皆さん核の部分は同じだと思いました  
そして3社ともマーケティングを実践して上手く活用されています  
最初の経営セミナーの時は何となく理解していたことが今回の視察研修で実際  
に目で見て生の声を聴くことにより自分のやるべき事が明確になりました  
自分は今から事業を始める立場なので本当にいい機会を頂き勉強になりました  
まずは誰に、なにを(戦略)をしっかりと考え自分の強みを理解してみようと思  
います。そして今回学んだことを必ず活かしたいと思います

最後に今回の研修に携わった関係者の皆様、視察先の皆様、青木先生、本当に  
ありがとうございました。