

経営改善に向けた取り組み事例集

《商品・サービスに関する事例》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 原材料を国内産に特化し、季節感のあるメニューを提供するなど、食の安全と旬の食材の提供を心掛け、お客様の鼻頂を得ている。 	そば・うどん店	大阪府	新しい企画を考えるための「7つのアイデア発想法」 (平成24年7月号)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 旬の食材を使用し季節感を出し、併せて期間限定のメニューをアピールしたことが悪化の歯止めにつながった。 	そば・うどん店	神奈川県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ コースメニューを改良しお客様の満足度を高めた。地産地消を徹底し、安心してもらえる料理を提供すればお客様の囲い込みにつながる実証された。このような姿勢が口コミで広がり、リピーターの確保に結びついている。 	料理店	徳島県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ サンドイッチやコーヒーゼリー等でハーフサイズを新たに加える工夫をした効果が出ている。 	喫茶店	静岡県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 高級・希少なコーヒー豆を使い差別化を図った。高級感を求めるお客様に喜ばれている。 	喫茶店	静岡県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 完全無農薬の野菜を使うなど本物志向を目指した。200円程値上げしたところ、ヘルシーや本物志向の客層にスライドしたため好転した。 	喫茶店	愛媛県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 福祉施設への出張カットや女性のシェービングを行い、売上の増加を図っている。 	理容業	茨城県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 子育て支援や高齢者向けの入浴割引を強化している。 	公衆浴場業	大阪府	

※1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013年6月期～2014年6月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋

経営改善に向けた取り組み事例集

《接客に関する事例》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ サービス精神をモットーにしている。煮物、サラダ、スープ等 10 種類程度をご用意し、無料でお客様に提供している。自家製ハンバーグが好評で、楽しみに来店してくれるお客様もいらっしゃる。 	社交業	岐阜県	お客様を呼び込む“気配り力” ～すぐにできる印象アップ策とは～ (平成 23 年 1 月号)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店内の雰囲気気を配り、ホステスの接客マナーを向上し、付け出し等で旬のものを提供するなど、お客様の期待に応えるようにしている。 	社交業	宮崎県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店舗移転を機にホステスを 2 倍に増やし、お客様へのサービスを強化したのが良かった。会社訪問の徹底による営業の効果が大きかった。 	社交業	宮崎県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店内でのライブ開催（月に 1 回）やワイン祭り（3 ヶ月に 1 度の定期開催）を実施し、話題を提供することで、お客様とのコミュニケーションに努めた。成果が徐々に表れている。 	その他飲食店	岩手県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 対面販売の強みを生かし、肉の販売だけでなく「今夜のおかず」の情報提供を進めている。田舎のお店なのでお客様の嗜好も把握しやすく、食肉関連の質問にも対応している。 	食肉販売業	徳島県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 長年ご利用いただいているお客様にVIPカード等を発行し、他店への流出を防いでいる。徐々に売上アップにつながっている。 	美容業	宮崎県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 団体客（老人介護施設等）の誘致、記念写真の無料サービス等を始めたことで、盛り返している。今後はさらに訪問活動を強化していきたい。 	映画館	愛媛県	

※ 1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013 年 6 月期～2014 年 6 月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※ 2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋

経営改善に向けた取り組み事例集

《設備に関する事例》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店舗を改装し、カウンター後ろの小上がりをなくし、個室を増やした。落ち着いて過ごせると好評を得ており、ランチ、夜の利用客ともに増加した。 	すし店	茨城県	確実に即効性のある集客法 ～「ファサード」の充実が人気店をつくる～ （平成 23 年 10 月号）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 日本間にテーブルを設置して椅子に座る形式にしたところ、お客様に好評で売上も少しずつ増えている。 	すし店	山梨県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 年配のお客様が多く、座敷席をテーブル席に替えるなどの取り組みをしたところ好評を得ている。 	料理店	神奈川県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 限られた人数しか座れなかったテーブル席に、予備の椅子と可動式テーブルを設置したところ、子連れ客に好評だった。 	料理店	福井県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店内のディスプレイの改善やイベントの企画により、お店の雰囲気をよくしたところ、来店客が増えた。 	その他飲食店	茨城県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 店舗を改装し、リアシャンプーボール、理容椅子を入れ替える。また、トイレも身体に障害のあるお客様にも安心してご来店いただけるよう整備する予定である。リラクゼーションのメニュー開発と技術講習を行い、これまで以上の売上増加に期待している。 	理容業	長野県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ デジタル化によりロードショー終了後の上映作品の流れがよくなったため、番組の質が向上し来客数が増加した。 	映画館	兵庫県	

※ 1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013年6月期～2014年6月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※ 2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋

経営改善に向けた取り組み事例集

《 I T 活用に関する事例 》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ インターネットによる集客を強化した結果、観光客、地元客ともにインターネット経由の予約が大幅に増加している。来期も上乘せが期待できそうだ。 	料理店	石川県	集客に使える、インターネットツールの選び方・使い方 （平成 24 年 4 月号）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 地域のイベントやインターネットを利用して店の情報を発信し続けた成果が表れた。インターネットの情報発信は遠方のお客様の集客につながっている。 	喫茶店	群馬県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ フェイスブックでパーティーやセミナー等を企画したことにより、予約が入るようになった。今後も活用していこうと思う。 	喫茶店	滋賀県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ インターネットやニュースレター等で、サービスのメニューや内容を発信しており、客数や客単価が伸びている。 	理容業	青森県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ フェイスブック等を活用してPRしたところ、新たな客層から予約が入るようになった。また、着付けやアップをPRしたところ利用客が増えた。 	美容業	石川県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ インターネットに掲載しているプランをグレードアップし、ブログを小まめに更新したことで新規のお客様が増えた。認知度の高い地域情報誌に広告を掲載した結果、店のイメージアップにつながった。 	美容業	岡山県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 日頃から、インターネットを活用して「宅配サービスで人気のクリーニング屋」「染み抜き自慢のクリーニング屋」等を唄い文句に、地道に営業活動を行った結果、新規顧客の獲得に大きく結びついた。 	クリーニング業	福岡県	

※ 1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013年6月期～2014年6月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※ 2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋

経営改善に向けた取り組み事例集

《地域・他企業等とのつながりに関する事例》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 昨年、漁業組合に加入し、自分で釣り上げた魚を直接店に出せるようになった。鮮度、種類等からお客様に大変喜ばれ、売上が伸びた。ユニークなすし店としてテレビに取り上げられ、来客数が増えた。 	すし店	広島県	商売を長く続けるためのコツ （平成 26 年 7 月号）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 所属しているバーテンダー協会を通して、県や市の観光業者や農商工の協議会と連携を図り、マップの作成や宮崎オリジナル商品の開発に取り組んでいる。すぐに大きな反響はないと思うが、一定の評価はいただいている。 	社交業	宮崎県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 健康に良い県内産の鶏肉をアピールするために、今年も健康料理教室を開催し、一般消費者に広く参加を呼び掛ける。 	食鳥肉販売業	静岡県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 地域の方に足を運んでもらうため、ワークショップのイベントを行ったところ、予想以上の方にお越しいただき、その際新規の予約が入った。 	美容業	千葉県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 各種イベント等で利用できるよう劇場を貸している。劇場を利用する団体が増えたため、収入が増加した。 	映画館	大阪府	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 旅行会社とも連携し、札幌で行われるスポーツ大会やコンサート等の情報を確認しながら集客活動を行った結果、売上が伸びた。 	ホテル・旅館業	北海道	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 隣のコインパーキングと提携することにより、長年の問題であった駐車場の不足が解消され入浴客が増加した。 	公衆浴場業	鹿児島県	

※ 1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013年6月期～2014年6月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※ 2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋

経営改善に向けた取り組み事例集

《人材に関する事例》

取 り 組 み ・ 効 果 等	業 種	地 域	専門家によるアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 優秀なスタッフが揃いサービスが向上しロスも少なくなった。お客様からの評判も良く、口コミ効果により業況は好転した。人材の大切さを身にしみて感じており、そば職人の育成に努めている。 	そば・うどん店	福岡県	後継者の育成 ～築き上げた事業を次世代へ～ （平成 24 年 10 月号）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 昨年から長男が後継者として従事するようになり、販売活動を積極的に行っている。その結果、徐々にではあるが成果があらわれている。 	氷雪販売業	愛知県	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 給与体系を見直し、週 40 時間労働に向けて週 2 回、3 時間の出・退時間で調整するなど、勤務面での改善に取り組んでいる。スタッフの意欲を高めることで好転させたい。 	美容業	京都府	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ より良い人材を確保するために雇用条件を見直したところ、レベルの高い従業員が採用できた。 	美容業	徳島県	

※ 1 生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2013 年 6 月期～2014 年 6 月期）「特徴的な業況判断理由」から抜粋

※ 2 生活衛生だより「経営アドバイス」から抜粋