

本

連載では、筆者が普段コンサルタントとして活動する中で、金融機関の担当者時代には見えなかった経営改善の視点など、日々のちよつとした気づき、ノウハウ等を紹介していきたい。

1回目の今回は、最近サポートしたラーメン店の話である。地域の商工会から経営改善を託されたのだが、現場に出向き店主の奥さんから話を聞いたところ、現実の厳しさに驚いてしまった。

というのは、ご主人は80歳という高齢から圧迫骨折し1カ月の入院中。店を手伝っていた長男も売上不振から転職。さらに、長女に経営を任せている喫茶店の開業時の借入金が残っており、しばらくは奥さんが一人で切り盛りしているかざるをえないという。

このお店は創業から40年以上の歴史を持つ老舗で、数年前までは地域の人気ラーメン店として繁盛していたが、折からのラーメンブームによる競合店の参入で客足が遠のいてしまっていた。

ご主人が復帰したらしっかりと経営改善のための見直しを行うこ

企業Dr. Kの コンサル日記

第1回

店主も気づいていない「強み」を発掘してスポットライトをあてる

杉本 光生

すぎもとみつお ●地域信用金庫に36年、商工会に2年勤務する中で、中小企業診断士として中小・零細企業へのコンサルティングや創業支援業務に携わり、平成28年4月開業。調理師免許を持つ異色のコンサルタント。



ば、通路を塞いでいる劣化した観葉植物、業者から提供された無味乾燥な業務用ポスター、古びて整理されていないマンガなど。それらを整理してもらったうえで、空いたスペースを有効に活用したいと考えた。店主に何か良い材料はないかと尋ねたところ、店の隅に、数年前にテレビのグルメ番組に取材された時の写真があった。「こんなものがPRになるのか」と疑う店主に対し続けてヒアリングしていくと、ほかに地域の新聞・雑誌に掲載された記事がたくさん出てきた。

早速、それらを目立つところに掲示したが、むろんそれだけでは効果が十分ではない。取材された人気メニューのPOPのほりを作成し店内外の要所要所に貼ったり、HPにも掲載したりして、商品力・魅力を改めてアピールするよう指導していったのである。

「経営者が気付いていない『強み』を探し出して、スポットライトを当てるのがコンサルタントの使命と役割である」と、改めて感じた事例であった。

とを約束し、無理をしないようにと激励してその日を終えた。

1カ月後に訪問すると、完全復調とまではいかないが店主が厨房に立っており、奥さんの表情にも明るさが戻っていたので安心した。多額の借入金についても、金融機関から不動産屋を紹介してもらい、条件が合えば売却に踏み切

page.1

店の隅から出てきたのは メディアからの取材写真!?

これで落ち着いてお店のコンサルティングに注力できることになった。まず気になったのは、店内が雑然としており、清潔感があまり感じられないことである。例え