



和食料理店を創業して、当初の売上目標を140%アップ

店づくりと宣伝をしたい

和食の板前として25年の経験があり、評判のだし汁を使った和食店を創業したいと考えていた後藤さん。長年の夢を実現するために、物件探しや厨房器具の購入に注力していたが、今まで料理一筋できたため、店づくりや販促についての進め方がわからない。また、オープンしてから計画通りの来客数と売上を達成できるか不安に感じていたところ、融資先の金融機関から当拠点を紹介され、相談に至った。

出汁を使った料理で勝負！

まず、相談者の経歴、人柄、料理にとしての特長についての分析を開始。さらに、どのようなお店にしたいかをヒアリングした。すると、後藤さんは和食の料理人として直前までホテルの料理長を務めており、出汁を使った料理が評判であったことから、独立後は「やさしいお店」をコンセプトに、無化調のだし汁を使った心と体にやさしい料理を提供することと、木の温もりが感じられる居心地の良い店にしたいことが判明した。

しかし、今まで料理一筋。店づくりにおいて必要な作業や集客のために必要な宣伝方法、費用の目安について理解しておらず、何から着手するべきか困惑していた。

和と木の温もりが感じられる和食店

まずは、ターゲットについて「ランチを楽しむ主婦層」に設定し、和風な店づくりのために、家紋をモチーフにしたオリジナルのシンボルマークを作成し、店名「和のだしごとう」は、筆書き風のロゴタイプを取り入れた。木の温もりが感じられる店舗として、天然木を使用した外壁、オリジナルの暖簾のデザインにより、店舗外観イメ

ージのシミュレーションを行った。さらに、販促物としてメニュー表とショップカードも作成し、オープンに向けて準備を進めた。宣伝は、SNS担当COにも支援に入ってもらい、紙媒体に頼らずInstagram、Googleビジネスプロフィールを活用した宣伝でオープン前から投稿を開始し、オープンへの期待感を高めることに努めた。

計画より140%増

温泉街にあり、観光客やインバウンドによる来客も期待できることから、今後は歴史もメニュー化を検討。夜の営業も開始し、更なる売り上げアップを目指している。

相談者からひとこと

飲食店のオープンに必要な店名ロゴのデザインから店舗外観やメニュー表などを一緒に考えていただき、満足いく店舗を立ち上げることができました。SNSやGoogleでのPR効果もあり、おかげさまでオープン時の想定を超える集客につながっています。今後は観光向けのメニューも提供していきたいです。



和のだし
ごとう

代表
後藤 智数 氏

<事業者様概要>

令和6年5月10日（ごとうの日）に創業。化学調味料不使用のだし汁を使った、心と体にやさしい料理をコンセプトに、和食の板前歴25年、ホテルの料理長を7年務めた店主がーから出汁をとるラーメンと和膳が人気の和食店。