

牡蠣と炉端焼きの専門店による開業2年目の挑戦

飲食激戦区の恵比寿で開業した人気店が、売上アップを目指しメニューや外観をリニューアル

牡蠣のシーズンオフに

訪れた急激な売上低下

繁華街とビジネス街、住宅街という多彩な側面を持ち、飲食店にとっては激戦区といわれる恵比寿。この地で平成27年8月、産直の牡蠣を通年で楽しめる店として開業したのが「牡蠣ツ端」である。代表をつとめる本田昭憲氏はその飲食業界におけるキャリアの中で、かつてオイスターバーの料理長を経験。“牡蠣”という商材の集客力に着目し、これを主力として独立開業に至った。



店内

「人気エリアだけに家賃も高く、飲食店の入れ替わりが激しいため不安はあった」と本田氏は語るが、一般的に牡蠣のシーズンと考えられている秋～冬までは売上も順調に推移。ところがオフシーズンの4月に入ると売上が急激に落ち込み、季節に左右されがちな利益構造を改善する必要性に迫られていた。

そんな折、本田氏は愛読していた飲食店コンサルタント・河野祐治氏のブログで『商人大学校・上級』の無料講座が開催されることを知る。開店からちょうど1年、悩んでいた際に訪れた偶然のチャンスであった。

「相談できる相手も少ない経営者として、飲食業に特化した専門家による講義は気付きの連続だった」と、ここで本田氏は気持ちを新たにす。

売上と利益率改善のため

メニューと価格を見直し

続いて同氏は、公社による『店主スキルアップ事業』を利用。派遣された飲食店コンサルタントは、専門家ならではの視点でさまざまな角度から改善点を洗い出していく。まず、いちばんの問題点であった季節によってばらつきのある売上推移について。近年、夏の高水温期が長期化していることから身入り時期が遅くなり、実は春先が美味しさの最旬を迎えるという牡蠣。同店でも季節に応じて全国各地からさまざまな牡蠣を仕入れているが、「牡蠣は秋冬」という“常識”を覆すくらい大きな打ち出しが必要との指摘を受ける。さらに売上が落ちる春夏期の対策としては、付加価値の高い産直食材を“売り”として、同店のもうひとつの柱である炉端焼きメニューを強化する方針も提案された。

利益率の改善にあたっては、本田氏が「飲食店の命」と位置づける価格設定を大幅に変更。公社派遣の専門家3人それぞれの意見も総合し、値上げの決断に至った。ただし単なる値上げではなく、メニューによっては価格を下げたものもある。原価率にとられず、お客様が価格に左右されずに選べるプライスゾーンを設定するのも目的のひとつであったため。



メニューブック、ドリンクメニュー

「分かりやすさ」を重視し

店舗と料理の魅力を発信

これと同時に、「選びにくい」との指摘もあったメニューブックの改訂を実施。お客様がイメージしやすいように写真を全品に追加し、カテゴリ分けしたメニューを見開き単位で構成して分かりやすさを心がけた。売りたい看板商品を目立つページに配置したのは、注文を集約させて店内オペレーションの効率化を図るという狙いもある。さらに一冊に独立させたドリンクメニューには、日本酒を分類したチャートやワインの説明文を詳細に掲載。これらは全て、本田氏が綿密なラフを手ずからスケッチし、時間を費やして自らのイメージを練り、完成させた。

さらに地下階にある同店にとって、店の存在をいかにアピールするかも至上命題である。そこで再び公社派遣の専門家によるサポートを受け、地上階ファサードの工事にも着手。遠くからも見えやすい袖看板をかかげ、壁には筆書きの大きなメニュー札を下げるほか、通行人が手に取って気兼ねなく見られるメニュー台を設置。外から店内の様子が伺えないハンデをカバーする工夫を凝らした。



店舗外観

恵比寿という土地柄、「潜在顧客が多いが、新規やフリー顧客に目を奪われると常連客の育成がおろそかになりがち」という専門家の指摘もあり、今後はより多くのリピーターを獲得することも大きな課題だ。利益率は低くても気軽に利用してもらえるランチ営業の継続は、素材と味のクオリティに高い評価が集まる同店の魅力をPRする絶好の機会と考える本田氏。同店のこうした工夫と努力は、人気店と

しての成長を続ける着実な足がかりとなっていくはずだ。

【店主の声】

代表 本田 昭憲氏



牡蠣という秋冬のイメージが強いのですが、日本各地から1年を通して仕入れルートを確認することで常に新鮮な素材を提供しています。フライにも生食用の牡蠣を使用し、タルタルソースも手作りで。「お客様にどれだけ喜んで帰っていただくか」を常に心がけながら、店舗の運営と改善に努めています。

人手不足の傾向にある昨今は、接客の最前線にあるスタッフが働きやすい環境づくり、スピード感あるオペレーションの徹底なども重要なテーマです。こうした数々の課題に対して、公社の担当者、専門家の方々からは実践にもとづく貴重なアドバイスをいただくことができ、感謝の念に堪えません。今後も魅力ある店づくりを目指し、多くのお客様へ発信を続けていきたいと思っています。

ショップデータ

店名 牡蠣ツ端

業種 牡蠣料理専門店

住所 東京都渋谷区恵比寿南 1-9-2 AI ビル B1F

電話 03-6452-3414

URL <http://kaki-tsubata.com/>

営業時間 平日 11時半～14時半／17時～24時
土・日・祝 17時～24時

活用施策 商人大学校、店主主スキルアップ事業、
商店街パワーアップ作戦