

## 老舗洋食店が挑んだ新しい時代への変革

市場分析による戦略的アプローチでターゲットを絞った演出を展開。連動型イベントやPRも積極的に。

## 昭和の時代を象徴する

## まちの食堂のノスタルジー

町田市の中東部に位置する玉川学園エリアは、昭和初期に設立された現・学校法人玉川学園とともに開発された文教地区である。山林を切り開いた土地には小田急線の玉川学園前駅が誘致され、学園の教職員を始め、その理念に共感した多くの文人や芸術家らが移り住んだ。この開発を背景に、学園の母体となった世田谷区成城学園エリアの商店が要請を受け、必要な生活物資を扱う店を出店したのが商店街の始まりであった。

駅前すぐの「レストラン富士」がこの地で誕生したのは昭和27年。終戦後に身ひとつで上京した先代が、元手のかからない商売として、料理未経験ながら周辺の飲食店で飛び込み修行をしつつ営業を開始する。当初はラーメンからコロッケまで幅広く提供する食堂スタイルで、昭和23年とほぼ同時代に立ち上げられた玉川学園商店会とともに、昭和の高度成長期を歩んでいった。当時の主な客層は学園の関係者で、座敷のある同店は特に学生コンパの会場として重宝される。全盛期の昭和40～50年代には従業員数も15名以上にのぼり、地方から上京した「金の卵」が住み込みで働く店の様子は、「映画『ALWAYS 3丁目の夕日』さながらの雰囲気だった」と現店主の齋藤拓也氏は振り返る。



店舗外観

## 世代交代による改革と

## 迫られる時代への対応

しかし時代とともに学生の志向は居酒屋へと移り変わり、大店法改正や長年の道路工事などで低迷した商店会とともに、同店は次第に往時の賑わいを失っていく。そんな中でも苦境に立ち向かう両親の姿を目の当たりにし、跡を継ぐ決意を固めたという齋藤氏。平成8年には現在の建物に改築し、他店での修行などで習得したブイヤベース、スパイスを多用した肉のローストやギリシャ料理などの本格的な西欧料理を次々と取り入れる。しかし好調だったのは当初の数年のみ。やがて駐車場のある郊外型のレストランに客足を奪われ、再び厳しい状況が続いていく。

そんな中、商店街の事業を通じて『商人大学校』の存在を知った齋藤氏は、強い熱意を持ってこれに参加。少子高齢化によって飲食業を取り巻く環境の変化、SNSによる「共感」が重要な現代にあって取り組むべき課題などをつぶさに得て、齋藤氏は「これまで『店舗コンセプト』という発想すらなかった」という営業スタイルを大きく見直すことに。苦手意識を持っていたITでの情報発信にも積極的に取り組んでいった。



店内

## 専門家の分析による

## 戦略的なアプローチを展開

そのほかにも同店は、公社が派遣する専門家が無料で個店の改善点を提案する『店主スキルアップ

事業』の支援を受ける。周辺エリアの市場環境分析で高齢者が多いという報告を受け、ターゲットを絞った売上拡大の戦略的マーケティングを展開。予約時からお客様の要望を細かに聴き取り、好みを控えて注文時に反映させるなどの顧客対応を強化した。また、それぞれにソムリエの資格を持つ齋藤夫妻が、料理やお客様の好みに合わせた飲み物をきめ細やかにアドバイス。こうした個店ならではの「小回りのきく対応」で、一層のサービス向上に努めていった。

さらに専門家は、店頭メニューで魅力をさらに訴求する店舗演出戦略の必要性もアドバイス。そこで手描き黒板のセミナーを受講して店頭飾るほか、写真を充実させることで逸品メニューのアピールも心がけた。



店頭メニュー

また2・3階に広いスペースのある同店に向けては、イベント活用による店舗の活性化も推奨。そこで11月に行ったスイーツbuffetでアンケート投票を同時に行い、人気メニューを正月のおせち料理に採用する企画を実施する。こうしたイベントの連動により、その後のおせち予約注文へ結びつけることにも成功した。3月の卒園・卒業シーズンに向けては、謝恩パーティーのプランも企画。チラシを作成・近隣へ配布するなどのプロモーションも行った。

こうした活動が実を結び、売上回復を着実に実感しているという齋藤氏。公社主催の『東京都新サービス創出スクール』にも有料ながら参加し、新たな時代のサービスモデル研究にも余念がない。「今後は地域との結び付きをさらに深め、地元の野菜を活かしたメニュー開発などにも取り組みたい」と抱負を語る。

## 【店主の声】

店主 齋藤 拓也氏



『商人大学校』の受講以前は、長く続いた店を夫婦2人きりで営業する単調な日々にもモチベーションも下がり気味。味に自信はあっても売上は右肩下がり、途方に暮れていたところでした。そこへ理論的な講義の数々によって店舗マネジメントや売上アップに必要な意識や熱意を取り戻すことができ、まさに目が覚めたような思いです。上級編でのワークショップでケーススタディとして取り上げていただいたのも貴重な経験ですね。

さらに普段なら出会えない他店の方々との異業種交流ができたのも大きな収穫。講座終了後にも連絡を取り合い、仕事を紹介し合うなど横の繋がりも生まれています。サービス業でのスキルアップを始め、数字のデータ管理でお悩みの個店の方にはぜひ、強く参加をおすすめしたいと思います。

## ショップデータ

店名 レストラン富士

業種 洋食店

住所 東京都町田市玉川学園 2-11-22

電話 042-732-8108

URL <http://www.tamagaku-s.com/tenposhokai/restaurant-fuji.html>

営業時間 11時半～21時（火曜定休）

活用施策 商人大学校、店主スキルアップ事業