



経営知識を習得し アドバイスを受けて、売上が向上

IZUKAWA

広島風お好み焼き 伊豆川

八幡山商福会商店街振興組合 (杉並区)

お客様のニーズを把握するため
専門家派遣を活用

サラリーマン時代にテレビで紹介された下北沢のお好み焼き店の仕事ぶりに感動して弟子入りし、16年間の修行を経て、平成21年に独立した伊豆川直良さん。京王線八幡山駅から徒歩3分の場所にある広島風お好み焼き「伊豆川」では、直良さんがカウンターで調理を、妻のむつみさんがホールで接客を担当している。

店の特徴は、広島から取り寄せた、継ぎ目のない長さ3メートルの鉄板。特注の一枚板で、山盛り



ボリューム満点の肉玉そば



評判の手づくりのメニュー

のキャベツをふっくらと焼き上げる。ヘルシーでボリュームのある広島焼きが人気だ。また、広島カープのファンである直良さんの趣向で、店内は球団のシンボルカラー！赤で統一されており、カープびいきのお客さんも多い。

開業当初から幅広い客層で賑わっていたが、客単価が上がらず、思うような利益を得ることができなかった。そこで、經理担当のむつみさんは、店の経営に役立つ実践的な講義を行っている商人大学校に申し込み、経営

専門家のアドバイスを受け、まずメニューの改善に取りかかる。広島焼きの定番である肉玉そばが一番売れていたが、常連客に飽きられないようにトッピングを数種類用意し、バリエーションを増やした。また、オリジナルドリンクやおすすめの商品の売上げを伸ばすため、メニューに写真や説明を加え、接客時にも積極的な声掛けを行った。

お好み焼きは焼き上がるまで20

メニューの改善を図り 成果が表れる

の知識を少しずつ習得。その後、商店街パワーアップ作戦を活用し、飲食店支援が得意な専門家の派遣を依頼した。

「当時は、何が売れてどんな傾向にあるのか明確になっておらず、漠然としていました。会社の専門家のアドバイスで売上を集計して分析したところ、お客さんが何を求めているのかよくわかるようになりました。」とむつみさん。

経営環境が一変したコロナ禍 心強かった専門家の支援

コロナ禍により今までの経営の環境が一変。不安な日々を送る中、会社の支援が心強かった。

専門家から、評判の良いお店に行くことも勉強になると勧めら

分ほどかかる。そこで、鉄板焼きや単品料理をお勧めしたり、コースメニューの利用につながるよう接客対応することで客単価も上がるようになった。



③ 広島風お好み焼き 伊豆川

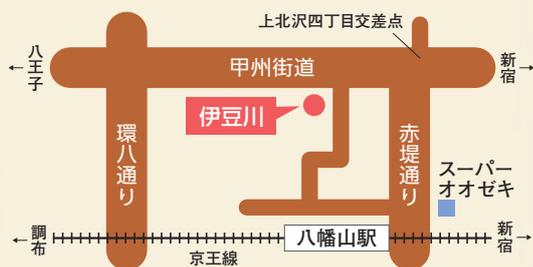
🏠 杉並区上高井戸 1-8-19

☎ 03-5317-2169

🌐 <https://izuoko.business.site/>

●活用した事業

商人大学校、商店街パワーアップ作戦



れ、夫婦で出かけた時には、人気店の雰囲気や味付けを参考にするなど、店の魅力向上に活かしている。