

CASE  
04

飯田市

事業承継まで見据えた  
店舗移転に関する事業計画  
書の作成および実行支援

## 有限会社りんどう

事業内容 飲食店（ステーキ専門店ぎゅう）

企業 data 代表者：清水 宗三 所在地：飯田市上郷黒田1469番地1  
従業員数：5名 連絡先：☎0265-52-4868

## Introduction

当社はステーキ専門店「カジュアルステーキぎゅう」を飯田市内で営んでいる。昨年10月に19年間営んでいた場所から移転するとともにリニューアルを行った。一番人気は店名と同じ「カジュアルステーキ」で、料理長でもある社長の目利き力と調理技術で焼き上げられた肉は、大きいサイズでもなぜかベロリと食べられてしまうということで、老若男女を問わず人気である。

## 企業の現状 及び 支援の経緯

地域金融機関と長野県信用保証協会からの紹介を受けて対応した。相談当初は入居建物の解体に伴い店舗を移転せざるを得ない状況になったため、同一建物内で運営していた2店舗を1店舗に絞り込むことは決まっていたが、それ以外の点についてはほとんど決まっていなかった。予期せぬタイミングでの店舗移転と資金調達になったため、ピンチをチャンスにという思いはあったものの、具体的にどのような手順で事業計画を検討し言葉にすればよいのか、設備投資の優先順位の付け方や販売促進の方法など、どこから考えていけばよいのかわからないという状況であった。

## 実施した支援内容

まず清水社長は相談当時62才であったため、この新しい店が単なる移転先ではなく経営者として集大成の場になること、事業承継まで見据えた計画になることを支援機関を含めた全員で共有した。そのうえで「なぜ商売をするのか？商売を通じてお客さんに伝えたいことはなにか？」といった根本的な部分に立ち返ってもらったうえで、会社としての「目指す姿」を言語化し、それに沿った形でのターゲットやセールスポイントを踏まえて「だれに、なにを、どうやって」という経営戦略の軸となる部分を整えた。さらに



その次のステップとして、メニューの表示方法や情報の発信方法、適正な価格設定といった具体的な部分についても、相談者や支援機関で意見交換をしながらまとめていった。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

リニューアルオープン当初より平日休日を問わず人気の状況が続いている。常連客の流出を防ぎながら、新しい場所での新規顧客も開拓していくという当初のねらいどおりとなり、売上高のアップと同時に利益率の改善にも繋げることができた。また作業動線が簡素化されスタッフの生産性も向上した。地域金融機関からの支援も受けることができているので、今後は息子へ

の事業承継を具体的に進めていくことになる。



【新店舗と清水社長】



【工夫したメニュー表】

## 支援をうけて

代表取締役 清水 宗三 氏

担当してくださったコーディネーターの「新しいお店は社長にとっての集大成の場にしないとですね！」という一言で、迷いが晴れ、どこに向かえばよいのか気づけました。自分たちの良いところも改善が必要なところも分かりやすく整理していただき、基本に立ち返って、腰を据えて事業に向きあう良いきっかけになりました。