

経 営 理 念

- 一 地元農産物を大切にし、地域の魅力が詰まった
「手料理」をお届けします
- 一 地元住民や観光客との繋がりを大切にし、
天龍峡から「交流」を創出します
- 一 自ら学び成長し、地元地域の「活力」を創出します

取締役、スタッフ全員の思いを弊社の経営理念にし、今後の経営判断の拠り所、あるいは行動指針として、事業を進めていきます。

○店舗名・店舗コンセプト

店舗名	「そばの郷 農耕百花」
店舗コンセプト	信州大そばと地元住民の手料理を通じ 地元産品の魅力と素朴な感動を届ける食事処

○「そばの郷 農耕百花」の位置づけ

飯田下伊那の飲食店及び温泉施設の状況を検討し、既存店と共存共栄でき事業としても成功しやすい環境があると考えます。

弊社は経営理念に示した通り、地元農産物を利用した普段食べているような素朴な料理しか提供できない会社です。

しかし、素朴な手料理の店がお客様の求めているニーズと合致するのではないかとの結論に至りました。

○経営基本方針と数値目標の目安

オシャレで若者うけする店はできないかもしれません。

流行の先端をねらったメニューや、万人受けする大衆食堂もできないでしょう。

それでも、これまで積み上げてきたみんなの思いを経営理念として、経験を生かし理解を得られるお客様に共感してもらええる運営をしていけば、企業としての指定管理者としての責任を全うできると思っています。

再オープンにあたり、安定的な運営に必要となる売上高と来店客数を以下の通りとしました。

大変厳しい数値ですが、「部分計画」の各種施策をスタッフ含めて全員で着実に実施することで、達成できるものと考えています。

弊社事業の安定運営に必要な各種指標		
目標年間売上高（目安）	目標来館者数（目安）	一日平均（目安、参考）
38,000千円	28,000人	308日営業した場合
(温泉事業) 14,000千円	(温泉事業) 28,000人	(温泉事業) 約91人
(食堂事業) 24,000千円	(食堂事業) 25,263人	(食堂事業) 約82人

○部分計画

（１）組織体制について

対応策

- ・サブリーダーを3名選出し、リーダーとサブリーダーの4人は取締役会議に出席し、その場で意見交換や情報の共有化、メニューや価格決定などの意思決定を行う。
- ・緊急の課題である「スタッフ確保」と「原材料確保」について、それぞれの専務もしくは取締役の特別チームを期間限定で設け、責任と権限を集中させて対応していく。

（２）経営陣の能力向上について

対応策

- ・専門家派遣制度を活用し、企業経営の基礎を学ぶ長野県中小企業診断協会の会長滝澤恵一先生から経営指導を受けます。
- ・地元経営者との異業種交流会や商工会議所等が主催する経営セミナーに参加し、経営者同士の人脈形成や経営知識の更新を定期的に行います。

（３）営業力の向上について

対応策

- ・あまりお金をかけずに効果的な営業活動を行う。
- ・「地図つきの名刺」「ショップカード」を配布、繋がりのある人達に「はがき」を送るなど、アナログツールによる広報宣伝活動を地道に実施する。
- ・ホームページのSEO対策やSNSによる情報発信を開始する。
- ・店内装飾を工夫し、信州大そばや地元農産物の魅力発信を発信できるような店になると同時に、来店客数の増加や一人当たり客単価の向上につなげる。

（４）商品力の向上について

対応策

- ・専門家派遣制度を活用し、長野県中小企業振興センター登録専門家で、自らも調理師である上西克幸先生からメニュー開発、商品品質、レシピ及び新スタッフ教育についてアドバイスをいただく。
- ・メニューの開発や見直し(改良)について、組織的に検討・決定できる体制を整え、情報の共有と意思決定の過程を明確化する。

(5) スタッフ力向上について

対応策

- ・専門家に現場を見てもらい、調理全般に関する勉強方法や新スタッフの育成方法についてもアドバイスを受ける。
- ・「スキルマップ」を作成し個々のスタッフのスキルを「見える化」するとともに、計画的かつ効果的に学習できる状態を整え、組織的に人材育成できる体制を整える。

(6) 財務内容の改善に向けて

対応策

- ・可能な限り必要経費を積算し、財務目標を設定し月次管理を実施する。

平成29年度 目標損益計算書(目安)

	温泉事業	食堂事業	合 計	参 考
売上高	14,000	24,000	38,000	
売上原価	0	7,704	7,704	仕入原価を32.1%で算出
売上総利益	14,000	16,296	30,296	
販売管理費 (人件費)	6,898	12,948	19,846	
販売管理費 (人件費以外)	10,634	3,500	14,134	償却資産は僅少につき減価償却せず。
営業利益	△3,532	△152	△3,684	
営業外収支	5,000			指定管理料収入
経営利益	1,316			
当期純利益	855			所得税率を35%で概算

再オープン初年度は、営業外収支の指定管理料を含める中で黒字化できる範囲の営業を目指します。

～ 地域おこし団体 から 地域おこし会社へ ～