

繁盛店づくりモデル事業

ウルトラD清水 成果報告会

売上伸びトップ店112.0%、売上伸びトップ月121.6%（4店平均）  
 期間中4店売上伸び平均105.0%

静岡商工会議所と静岡市清水商店街連盟が推進している、繁盛店づくりモデル事業「ウルトラD清水」に本年度参加した4店舗の店主が、取り組みの成果を報告しました。

平成17年度から実施した同事業は今年度6年目。参加店は「特選呉服 叶屋」「蓬萊亭」（そば店）「出口とつふ店」「肉のふくだ」の4店舗で、昨年の9月から12月の4カ月間、中小企業診断士の高橋幸司先生の巡回「コンサルタント」を受け、経営改善による売上アップを目指しました。

11月売上伸び率1位、前年同月伸び率168.0%の叶屋の小島さんは「11月は展示会を開催し、案内状の作り方配布の仕方を先生にアドバイスをお願いした。従来も訪問して案内状は配布していたが、不在の所にはポストに入れていた。今回は先生のアドバイスを徹底して、全ての案内状の手渡しを実行したことで効果があった」。

12月売上伸び率2位、前年同月伸び率121.7

%の蓬萊亭の大滝さんは「ランチに夜の評判メニューを活かしたメニュー開発をし、テーブルポップやA看板での訴求により大きな成果があった」。

12月売上伸び率1位、前年同月伸び率149.4%の出口とつふ店の出口さん、杉浦さんは「店のリニューアルと店売りの充実を目的に参加して、主力商品の磨きこみを行った。11月28日の港町のイベント『みなと夢市』に末廣商友会として参加。油揚げや豆腐ぶっかけ丼等を販売し、新規客の誘導と、常連客への他商品のPRがうまく機能して、12月は客数アップと、客単価アップが実現できた」と、具体的な取り組み事例を発表しました。

本事業に参加した4店舗の4カ月間の売上は、平均で5%アップという成果が出ています。

高橋先生は「大切なのは継続すること。サボらずに丁寧に仕事をすることが重要。自分で増やした仕事でしか、店は変わらない」と締めくくりました。

