

〈支援企業を訪問しました〉

まいこカフェ 様 (上尾市柏座 3-10-10-102)

「お客様の声に耳を傾け、地域に根ざした企業でありつづけたい！」

まいこカフェ (代表 安達舞子さん) は平成 26 年に上尾市柏座で創業して 5 年になる食事・ドリンク・デザートを提供するカフェです。代表の多才な職務経験を活かし、お客様第一の商品とサービスで、地域に根ざした店であり続ける事を事業への思いとしております。当店は個人経営で、①有機卵を使用したオムライス、手ごねハンバーグのロコモコ等特徴ある商品力、②職務知識・経験を活かした調理や接客力等の強みは有するが、創業以来お店を運営していくのが精いっぱい



まいこカフェ 店頭

いでお店の業績を上げる為の対策は十分とは言えず、期待する業績の確保は出来ていない状況でした。そこで、現状を打破すべく上尾商工会議所に相談し、「伴走型小規模事業者支援推進事業：需要動向調査」でお客様の的確なニーズを掴むべく「顧客アンケート調査」をアブセックの支援で実施、その結果これまで漠然としていた点が明確になり、気がつかない点を発見できたりすることが出来ました。具体的には、ターゲットを明確にしたお店の時間帯毎の提供商品や運営方法等コンセプトを確立し、お客様から見て他店との違いが分かる店づくり・品揃え・サービスを展開していこうという動機づけができました。

上尾商工会議所/アブセック担当者の需要動向調査での作業は、顧客記入のアンケートの分析から始まり、当店の SWOT 分析、当該地区の市場性見極めのための商圈調査、地区内競合店調査、カフェ・喫茶店業界動向調査等を実施しました。更に、代表の理念・思いを「事業計画」に織り込むべく、具体的



好評の オムライス

プラン策定の段階では種々指導・助言を受けました。その結果、  
①ランチタイム・午後の憩いタイム・夕食タイムの時間帯毎にコンセプトを明確にし、目標とする来店客数、客単価の設定とその対策方針策定

- ②近隣集客施設上尾コミセン利用者に対するアピール等販売戦略
- ③優良な商圈である近隣住民に対するアピール等来店客数確保戦略
- ④店頭および店内の掲示物、メニュー表等見直しによる販売促進グッズの整備等の具体的プランを策定し、一部既に実施しています。

最後に代表の安達様から『商工会議所/アブセックの指導のもと、今回の取組は、楽しく取組むことができました。自分自身の意識が変わりました。需要動向調査によりお客様の声をお聞きし、そのうえでご指導を受けた事が、お店の経営にプラスになったと実感しています。今後とも皆様から必要とされる店づくりに積極的に取り組んでいきます。』との力強いお言葉を頂きました。

( 齊木 記 )

ご意見・お問い合わせはこちらまで



上尾商工会議所 桶川市商工会 伊奈町商工会 北本市商工会 鴻巣市商工会  
アブセック事務局 TEL 048-773-3111 E-mail [abcec@ageocci.or.jp](mailto:abcec@ageocci.or.jp)