

9月3日（土）大学連携による繁栄店づくりコンサルティング事業 成果報告会

とんかつ開花亭の強化・改善に関する提言

鹿児島国際大学 経済学部 西研究室B班

中間 里音 入枝 龍聖 小野田 瑠成

仮屋崎 千尋 床並 美咲希 馬場 健太

目次

1. 西ゼミB班の活動内容
2. 開花亭の強みと強化策
3. 開花亭の弱みと改善策
4. マーケティング・ミックスの観点

謝辞



1. 西ゼミB班の活動内容

5月12日

キックオフミーティング
開花亭の田中様との顔合わせ



出所：西ゼミ撮影



出所：西ゼミ撮影

5月15日

現地視察・ヒアリング
開花亭へ初訪問（とんかつの試食等）

5月下旬～

学内グループワーク等
開花亭限定の強化策・改善策の検討...
ターゲット層は「**大学生**」に設定して検討



出所：西ゼミ撮影



2. 開花亭の強みと強化策

①店内に和の雰囲気が出ている

→床の間や飾り付けができる位置に季節ごとの花を飾る

例：春は桜、夏は向日葵、秋はコスモス、冬はスイセンなど。



出所：西ゼミ撮影



出所：<https://greensnap.jp/>

②衛生面に細心の注意を払っている

→衛生面の取り組みをまとめたリストアップをトイレや出入口付近に貼る

例：クレンリネスやサニテーションを徹底していることを消費者側（通行人を含む）にポスターなどで伝える。



衛生・感染対策デザイン



③無料のコーヒーサービスがある

→**コーヒーカウンターに加え、他の無料サービスも行う**

例：七味唐辛子やマヨネーズなどの調味料コーナーをカウンターに設置して、より自由な食べ方を顧客に与える。



出所：西ゼミ撮影



出所：<https://sendaiminami-tusin.com/begaro-syabuya>

④丁寧な接客がなされている

→お客様アンケートを実施して、接客力をさらに高める

例：アンケートの回答者には、そのお礼として
次回、枝豆や冷奴などを一品サービスする。



出所： <http://www.tonkatsu-kaikatei.jp>

出所： <https://oceans-nadia.com/>

⑤持ち帰りできる商品がある

→お弁当以外で、手軽に持ち帰りができる商品を増やす

例：解凍するだけの冷凍カツや自家製ソースなどをレジ横で販売して、より自由な消費パターンを顧客に与える。



出所：西ゼミ撮影



出所：西ゼミ撮影



出所：<http://www.k-higashimaru.co.jp>



3. 開花亭の弱みと改善策

①各メニューに季節感があまりない

→とんかつの付け合わせや単品メニューに旬の食材を使う

例：春は筍、夏は茄子、秋は栗、冬は白菜や大根など。



②インターネットでの情報発信が少ない

→SNSでのプロモーションを行い、若年層に開花亭の魅力を伝える

例：若者からの人気があるインスタグラムを使い、各メニューのとんかつの断面、店の外観、店内の全体が分かる写真や動画を撮影して発信する。



出所：西ゼミ撮影



出所：西ゼミ撮影

③ デリバリサービスが少ない

→ デリバリサービスを増やし、自宅派の消費者に商品を届ける

例：UberEatsや出前館などの配達サービスを利用する、もしくは自店でデリバリ用のバイクやバッグを用意して、配達サービスを自ら行う。



出所： <https://www.ac-illustr.com>



出所： <http://www.tonkatsu-kaikatei.jp>



出所： <https://delivery-susume.com>

④各メニューでのカスタマイズがない

→とんかつ定食でのカスタマイズを可能にする

例：注文時に、お米・みそ汁の種類が変更できるようにする。
お米・みそ汁・とんかつ・みそ汁の量も変更できるようにする。



出所：https://snapdish.co

or



出所：https://snapdish.co



出所：西ゼミ撮影

⑤若年層の新規顧客が少ない

→学生限定の値引きを試行する

例：学生証の提示で10%の値引き、もしくはドリンク1杯（小）を無料にする。



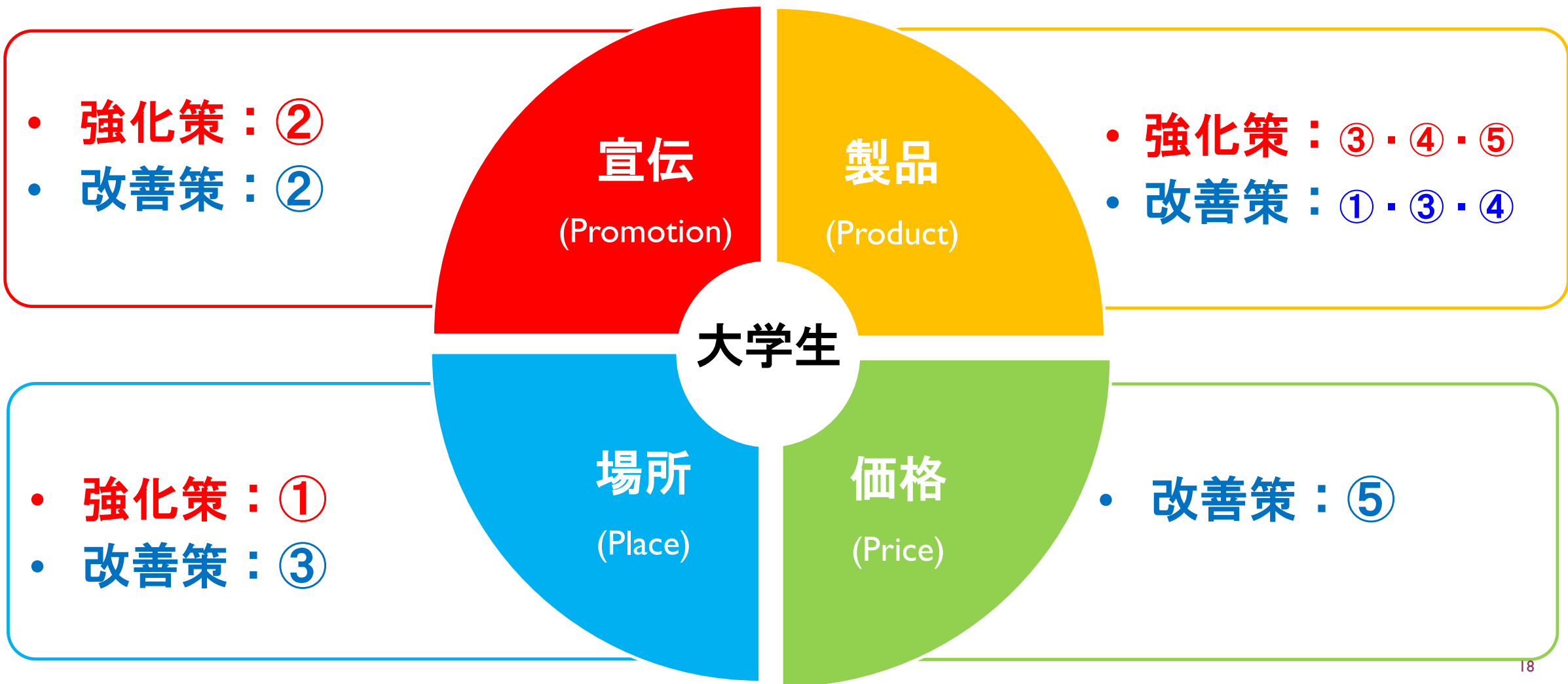
出所： <https://www.ac-illust.com>



出所： <https://the100yearlifestyle.com>



4. マーケティング・ミックスの観点



謝 辞

この度は、代表取締役の田中様をはじめとする開花亭の皆様から、貴重な学びの機会を頂きました。ありがとうございました。FWでは、開花亭の歴史を学ぶことができました。また、田中様の食に対する拘りや熱意が感じ取れる美味しい定食を頂くことができました。田中様のご対応に今でも感謝しております。

おそらく、田中様のビジネス観は確立されていると拝察する中、私達のような立場からの声を聞いて下さり、その寛大さに感銘を受けました。田中様の熱意に負けぬよう、私達は最善を尽くしました。今回の提案内容には、ご納得頂けない部分もあるかとは思いますが、あくまでも一意見として捉えて頂ければ幸いです。

最後に、県内外を問わず人々に愛され続ける開花亭様と関わるきっかけを与えて下さった鹿児島市産業局の皆様、私達に新たな視点と多くの気づきを与え、親身に指導して下さった西先生に心より感謝いたします。今後、マーケティング分野の活動に、より一層精進していきたいと思っております。