

相談を通して得たヒントを 実践して販路拡大に成功

御献上カスティーラ

自社の強みは何か、次の戦略はどうあるべきか。
経営を見直し、新たな活路を見いだして
飛躍を続ける店がある。

創業から20年、秋田の人気洋菓子店

秋田市内に2店舗を構える御献上カスティーラ。濃厚な味わいの「ミルクチーズケーキ」が評判の洋菓子店だ。創業は1994年で、佐々木茂樹社長は当時25歳。若きパティシエは「看板商品を作って経営を軌道に乗せたい」と試行錯誤を繰り返し、材料にチーズとミルクをたっぷり使い、低温でじっくり焼き上げる「ミルクチーズケーキ」を考案した。それは、表面の香ばしい焼き目とシンプルで濃厚な味わい、しっとりとした食感で話題となり、御献上カスティーラは人気菓子店として成長してきた。当初は1店舗だったが、2010年に秋田市東通に2店舗目(東通店)をオープンした。

相談で得られた売上回復のヒント

しかし、永久に上り調子といかないのが商売の難しさ。景気の悪さもあり、ここ数年は売上が落ちていた。そこで、人員配置を変更し、厨房設備を集約して業務の効率化を図ろうと東通店の改装を決意。メインバンクに融資の相談をする中で「秋田県よろず支援拠点」への相談を勧められた。店の現状や事業拡大のイメージなど、よろず支援拠点コーディネーターにさまざま話し、相談を重ねた。「悩みや、凝り固まった自分の考え方に対して、明確なアドバイスをくれる。一人で考えていたら絶対思いつかない“答え”に驚きと納得の連続だった」と佐々木社長。ヒアリングやマーケティング分析を通して、店の強み、販路拡大方法、店舗改装のための事業計画をどう構築するかなど具体的なヒントをつかんだ。そして、さっそく劇的な変化があった。

秋田県内の中小企業・小規模事業者のための経営相談所として、売上拡大、経営改善など経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します。コーディネーターを中心とする専門スタッフが適切な解決方法を提案します。

【お問い合わせ】

あきた企業活性化センター/
秋田県よろず支援拠点(018-860-5605)まで。



発売以来ロングセラーを続けている「ミルクチーズケーキ」シリーズ。地元タウン誌とコラボした商品を販売するなど話題、味ともに進化を重ねている。

外販での販路拡大に成功

アドバイスをもとに実行したのは、店の強みである人気のホールケーキを外販すること。秋田市内4店舗のスーパーに納品し、前年比で月の売上が大幅アップした。店では、POSレジを導入し、商品の動きや売れ筋、売上がデータ管理に。「今何が売れていて、何がダメなのか数字で細やかに把握できる。相談を通じてデータ管理に対して重かった腰を上げることができ、仕事がますます面白くなった」と声を弾ませる。

コーディネーターと練り上げた事業計画書は、メインバンクに承認され、店舗改装と設備導入を経て、東通店は昨年11月にリニューアルオープンした。「自分は作り手(パティシエ)であり、経営者。二足のわらじは、頭の切り替えが難しい。しかし、今回の相談を通して経営面を強化できた。今後も相談を重ねて、経営拡大を目指したい」。人気店の今後にますます注目だ。

有限会社 御献上カスティーラ

[東通店] 〒010-0003
秋田県秋田市東通5-1-32
Tel. 018-836-4553
[保野桜町店] 〒010-0901
秋田県秋田市保野桜町15-27
Tel. 018-865-5253
定休日/火曜日、第2水曜日(イベント日は営業)※2店共通
営業時間/10:30～19:00※2店共通



「ミルクチーズケーキ」を手にする佐々木社長。「経営の相談相手ができただけで前向きになれる」と今回の相談を振り返る。



リニューアルオープンした東通店。チーズケーキのほかに、ショートケーキや焼き菓子などをさまざま取りそろえている。



東通店の外観。この度の改装でデザインを一新。また、店舗の奥に厨房を集約したことで作業の効率化を実現した。