

経営知識の習得と実践および集客策の検討と実施

カリオン
CURRYON (奈良県)

地元明日香の魅力溢れるカフェの運営

1. 相談のきっかけ

- 幼いころから明日香が好きで、明日香村のインキュベーション施設「アスカム」に入居し開業が決まった。しかし、経営に関する知識がないことから当拠点の土曜塾に参加した。

2. 課題整理・分析

- 幅広い人に受け入れられるカレーを題材にする基本方針はあったが、当店を特徴づける商品開発が必要であった。
- アスカムには老若男女様々な来客があり、当初想定していた顧客ターゲットと店づくり、およびメニュー構成がマッチしなかった。

3. 解決策の提案

- 「明日香」を特徴づけるため、地元の明日香野菜をゴロゴロ盛り込んだ明日香カレーを看板商品とした。季節に合わせて野菜が変更になるので、彩り鮮やかでマンネリ化しない長所もある。
- 現在は試行期間と考えいろいろ試すことを提案。特にサイドメニューの充実により子供や女性の満足感を高める工夫をするよう助言。



4. 成果

- 開業した平成29年2月、3月は低迷したものの、4月以降は観光客の増加に伴って売上は順調に増加した。子供向けに考案したウイナーカレーが大人の男性に人気がある等、当初目論見とは異なる反響もあり、看板の明日香カレーを中心に好評を得ている。
- 明日香野菜の彩りを活かすことを意識し、店頭メニューの写真を丁寧に美しく仕上げることで、ランチ時のアスカム内でのお店選び競争を優位に進めることができた。
- 夏に向けたサイドメニューとして、キトラ古墳の四神(白虎、朱雀、玄武、青龍)の名を取った4種類のアイスパフェを考案、女性を中心に好評を得た。今後は、お年寄りに喜ばれるメニュー開発が課題と認識。

