

価格転嫁実践事例

「勘と経験」の経営から「データ経営」へ。ツール活用で原価構造を見直し客単価3.6%増と水道光熱費の大幅削減を実現！

背景

コロナ禍の債務に加え、全方位的なコスト高騰に苦しむ。しかし、アナログな「どんぶり勘定」経営のため赤字の真因が掴めず、客離れを恐れてメニュー価格も据え置いていた。

支援内容と取組

金融機関・よろず支援拠点と連携し、ITツールを活用した収益改善に着手した。

- ツールによる現状診断：中小機構の「儲かる経営キツク君」を活用し、客数・客単価・原価率を分析。自店の収益構造上の弱点を客観的に把握した。
- 収益を生むメニュー刷新：分析に基づき、原価率をコントロールした新メニュー開発やコース料理の見直しを実施。満足度を維持しつつ単価を上げた。
- 電力データ分析によるコスト削減：電力消費量をデータ化し、無駄な稼働を特定。さらに電力事業者の見直しも行い、売上増と支出減の両輪で改善を図った。

成果

価格改定により客単価が3.6%向上しただけでなく、オペレーション改善により原価率2%減、水道光熱費37.6%減を達成。黒字体質への転換を果たした。

今後の展望

経営数値のモニタリングを自社で継続できる体制（自走化）を確立。財務体質の健全化を進めながら、コロナ禍前の売上水準への回復を目指す。

業種
飲食店（酒場）



企業概要

創業31年の和食居酒屋、豊富な日本酒、焼酎を揃え、四季折々の料理を提供。従業員11名。取引先は一般消費者。

成功へのポイント

- 1 ツール活用による経営数値の「見える化」
- 2 聖域なきコスト（原価・光熱費）削減
- 3 顧客満足度を維持した単価アップ戦略
- 4 公的支援（無料のITツール）の活用