

支援事例

商工会名	小国町 商工会	氏名	高橋宏和	情報開示の可否	可
支援テーマ	経営革新	題名	テラス及び隣接するイベントスペースの設置		

<支援企業の概要>

事業所名	ジャージー牧場カップル	従業員	4 人	創業/ 会社設立	創業日	1999年4月1日
業種	飲食（喫茶店）	うち家族従業員	3 人		業歴	25年11ヶ月

○企業概要

当店は熊本県阿蘇郡小国町に位置しており、「飲食店（ソフトクリーム、ヨーグルト、コーヒー、軽食）」を営んでいます。現事業主は先代から始めた酪農を引き継ぎ、ジャージー牛というブランド牛を育て更にたくさんの人にジャージー牛乳という濃厚で美味しい牛乳を知ってもらいたいと1999年に農家レストランを開業、搾りたての牛乳を使用し、オリジナルのソフトクリームや、低温殺菌牛乳を提供しています。後に阿蘇の大観峰をはじめ、九州を中心に卸し業務を開始しました。

○支援のきっかけ（相談内容）・支援前の課題

下記課題の解決の為、補助金利用を検討したいとのこと

- ①自社HPがなく当店の周知が弱い。Instagramの更新も滞っている。
- ②人員不足のため事業展開が弱い。通販等を充実させたいと思っている。
メニューも増やしたいと思っている。催事にも出したいが作業がいつかない
- ③平日の客数を休日の客数に大きく開きがある。

○支援内容および支援後の状況・効果

①テラス設置

現在、店頭でデッキ上の客席を設置していますが、雨天等は利用できない場合もあります。当店は山間に立地しており景観が大変良くお客様から外でも飲食をしたいといった要望も多くあります。ただ外での食事スペースが少なく有効活用はできていないと思っています。客席増に加えて道路に面する部分であり集客効果は高いと考えております。ゆえに当店の外観にあったテラス（屋根部分）を増設して対応します。

テラスについてはデッキの一番前の部分に当店の外観にあった鉄骨を3本立てて、当店の屋根部分を延長して、景観を活かすため透明の材料を設置する。※成果：飲食スペースの増加及び景観を利用した集客において効果があった。

具体的には令和6年2月から6月の客数は前年同時期と比べて70人ほど増えて
売上はおおよそ10万円ほど増えた。特に雨天時にもテラス席が利用でき、集客に大変役に立った。

②イベントスペースの設置

当店横に客席のみのスペースが現在あります。その部分を客席とそれに隣接するイベントスペースとして使えるように地面に芝生を植え、客席部分をカラー舗装。また景観を整えるため花壇などを設置したいと考えています。

前年、お客さんで演奏家の方から景観が良いためそれをバックに演奏したいとの要望がありました。実際演奏してもらい、居合わせたお客様からも大変評判が良く、当店の集客に役立てられるのではないかと思います。特に近隣住民で活用を促すことで土日祝の観光客が中心の当店にとっては特に有効だと考えており、日常的な利用から特に平日の客数増を見込んでおります。※成果：イベント開催による集客効果があった。

平日を中心に催しを企画、集客に役立てた。イベント内容は地域の婦人会への貸し出しや地域行事の会合などお客様が希望されて相談のうえ利用していただいた。利用時の売上は利用がない時と比べて2割増し、今後も継続して利用いただくよう告知していく予定。

○今後について（目標や課題など）

小国町は旅行者が多く、熊本県から大分県へ向かう人やツーリングなどで当店の前を通る旅行者に対して景観を活かしたテラスは集客アピールに繋がった。また平日の利用客が休日に比べて少ない状況であったが、イベントスペースを活用することで特に町内での顧客獲得につなげ、売上増加につなげていきたい。