らー麺　村咲

こだわりの煮干醤油スープと限定創作ラーメンでファンを獲得

経営診断とSNSの活用で集客力をアップ

代表
村松　嘉二郎　氏

仕入れ状況によりラーメンの内容を変更する場合がございます。

らー麺　村咲

店舗／滋賀県大津市松原町17-29
創業／令和4年（2022年）6月
従業員／5名
事業内容／飲食店・デリバリー

事業の概要とおすすめポイントについて教えてください。

2022年、大津市のJR石山駅徒歩圏内に「らー麺 村咲」の屋号で創業し、3年が過ぎました。店舗は石山商店街から少し入った細い路地に面し、カウンターとテーブル1つのみの小さなラーメン店で、以前、居酒屋だったところを自分たちで改装しました。お客様の表情や反応を見ながらラーメンを作るために、カウンターの位置や高さなども工夫しました。

煮干を中心にこだわり抜いて作り上げた出汁が自慢で、その出汁をベースに煮干醤油、味噌、しお、煮干鶏白湯、油そば、つけ麺、また期間限定の創作ラーメンなどのメニューをお出ししています。とくに手間暇をかけているのが煮干の風味を生かす白出汁と独自のブレンド醤油を合わせた「かえし」です。「スープの旨味が際立ちながら、コクがあるのにくどくない」と、若い人だけでなく年配の方にも好評で、常連のお客様も増えてきています。

一方で、飲食店経営は初めてということもあり、効果的な集客については試行錯誤している状況でした。そんななか、滋賀県信用保証協会によるフォローアップ面談があり、担当者から提案いただいたことを機に、2年目の2024年2月に協会の創業支援コースを申し込みました。経営診断だけでなく、SNSの活用方法の指南など、継続して支援いただいています。

創業のきっかけについてお聞かせください。

還暦を目前に、妻から「自分の好きなことを思い切ってやってみれば」と後押しされたことがきっかけでした。振り返れば中・高校時代はバレーボールで全国大会に出場し、実業団では10年以上にわたって9人制バレーの選手を務めていました。また、40歳で日本バレーボール協会公認のA級審判員の資格を取得し、54歳まで続けました。一方、仕事では実業団の母体企業で品質管理の業務に就いていました。20年前に仲間に誘われ、保険代理店で働くこととなりましたが、「人生は一度きり、自分が面白いと思えることに挑戦してみたい」という気持ちは常に持っていました。

なかでもラーメンは自分の好きな味の店を通い続けるほど好きで、自分好みの煮干醤油スープで店を開くことができたら…と度々考えていました。そこへ妻の応援もあり、知り合いの飲食店を手伝ったり、バイトを掛け持ちして資金を作り、5～6年かけて準備しました。

創業時のエピソードや苦労されたお話などはありますか?

実は一度、大阪での出店話が進んでいたのですが、コロナ禍などさまざまな事情でとん挫したことがありました。貯めた資金も失い、諦めの気持ちがよぎりましたが、「試合終了にはしたくない。逆転のチャンスはあるはず」と地元商工会議所に相談したところ、信用保証協会を紹介していただきました。そこから創業時の資金調達の相談に乗っていただき、保証制度を利用して無事、開店の運びとなりました。

味については自分の舌を信じて理想のスープになんとかたどりつくことができましたが、初めて店舗の厨房に立つ私と、飲食店経験ゼロの妻とでは開店直後のオペレーションは大混乱…。毎日少しずつ改善していくことで、いまでは丁寧なサービスができるようになりました。

店舗が上手く回るようになると、新たな課題として浮上したのが集客です。目立たない立地のため、路線バスに看板や社内アナウンスの広告を出すなど試行錯誤を重ねていました。

当協会の専門家派遣を利用した経緯についてお聞かせください。

そんなとき、信用保証協会の担当者から提案していただいたのが専門家派遣制度で、開業から5年以内の事業者が受けられる創業支援コースがあることを知りました。ちょうどNHK大河ドラマ「光る君へ」で地元石山に注目が集まっていた時期で、その人流の波を捕まえるために経営診断をお願いしたいと考えたこともきっかけの一つでした。

残念ながらドラマの効果は限定的でしたが、担当してくださった中小企業診断士の先生によるプロのアドバイスは予想以上でした。「損益分岐点って何?」というところからのスタートながら、目標値を設定し、それに向けて1週間後、1カ月後、1年後に何をすべきかが見えるようになりました。ターゲット層も分析していただき、メニューも絞り込みました。集客のためのお客様への還元方法についても、費用対効果がきちんと計算できる方法を一緒に考えていただき、相談してよかったと胸を撫でおろしたこともありました。

同じ時期にネットニュースのラーメン店ランキングに取り上げられたこともあり、売上が伸びるなか、夜の営業に伸びしろがあることも見え、夜限定のサービス券配布など、売上に直結する的確な手を打つこともできました。

今後の目標や夢、また支援を検討されている方へのメッセージをお願いします。

2025年の春に、具体的な課題解決のためのピンポイントアドバイスとして、SNS・ITコンサルタントコースを利用しました。SNSには苦手意識があり、ほとんど手つかずでしたが、専門家に基本的な使い方から教えていただきました。掲載する写真の内容から、動画の撮影方法まで、具体的で効果的な指導を5回にわたって受けることができました。現在では店のマスコット犬「クマチ」もおなじみになり、店の存在を広く知っていただくことの大切さを実感しています。

また、SNSほどのスピード感はありませんが、直接来店された方から広がる口コミは確実に顧客のすそ野を広げ、地元の固定客を増やすことに繋がっています。一人ずつとの出会いを大切に、SNSとの相乗効果で売上を伸ばしていければと考えています。

専門家派遣というと、何もかも開示させられてはずかしい思いをするのでは?と躊躇しがちです。しかし、今回の支援を通し、専門家と対話してアウトプットしてみることで、形にできなかった不安の原因が見つかったり、気づきがたくさんあることを知りました。「言霊」というものがあるように、「やるぞ！」と言えば助けてくれる人は現れるものです。それを支えにさらなる進化を追い求めていきたいと思っています。

STEP 01　抱えていた課題
売上高・利益の増やし方、知名度の向上方法

STEP 02　協会からの支援
中小企業診断士の派遣、SNS・ITコンサルタントの派遣、協会職員によるフォローアップ面談

STEP 03　支援の効果
売上高増加および利益率の改善、SNSによる集客アップ