

事例

3-4-9：有限会社ミタフーズ（群馬県桐生市）

（飲食業）
〈従業員5名、資本金500万円〉

「地元で愛される老舗の洋食レストランを
3代目社長がリニューアル」
「公的支援を活用しながら、飲食店経営で夢を実現する」



代表取締役社長 三田知弥氏（左）、
幸子夫人（右）

◆事業の背景

先代が築いた老舗レストラン、
若い夫婦が承継を決断。

桐生市は、奈良時代から京都西陣織と並び称される絹織物の産地である。織物産業技術の集積が見られることから「織都（しょくと）」とも呼ばれ、戦後は和服文化の衰退や新興国の勢いに押されて織物産業は低迷していったが、現在でも歴史的建造物が各所に見られる。また、起業家精神が旺盛な地域でもあり、パチンコ産業や自動車部品産業において多くの優秀な起業家が輩出している。

現在の代表取締役社長である三田知弥氏の祖父も、同地で織物工場を創業したものの、織物産業の衰退により先代である父親が飲食業に業態を転換、この地に南欧風レストラン「ラベイユ」を開業し、現在では老舗の洋食レストランとして地元で愛されている。

一方、3代目である知弥氏は東京の大学へ進学していたが、家業がレストランということもあり、次第に料理に興味を持ち始めた。そして卒業後はイタリア料理店で修業を積んでいった。その後、27歳の時に桐生市に帰郷し、両親が経営する「ラベイユ」を手伝うことに。その2年後、かねてよりお付き合いしていた幸子さんと結婚し、事業を受け継いだ。

◆事業の転機

改善点が目に付く毎日、
なんとかしたいもどかしさ。

「ラベイユ」は常連客が多く、それなりに集客はあったものの、新規客が増えないことから、来店客は伸び悩み、売上は徐々に減少していた。

「やはり、都心のセンスからすると内装やメニュー構成には少し違和感がありました。」と、横浜出身の幸子さんは振り返る。

料理の味と接客には問題はないはず。どこを改善すれば良いのか。

料理の価格帯は1,000円前後とリーズナブルではあるけれど、とにかく品数が多い。常連客は高齢の方

が多く、新規客は女性や若者が中心のため、ことさらメニューが増えることになる。そうすると、昼夕食問わず全てのメニューに対応するため、来客が集中する時間帯では大忙し。逆にティータイムメニューが少ないため、ランチタイムからディナーの間は、来客が途絶える。

内外装にも問題が。まず、店が駐車場を挟んで道路から奥まっているため、表通りからレストランが目立たない。内装も、調度品が乱雑に配置されている感じで、来店した時に、せっかく広くとった店内に開放感がない。トイレも和式だ。

「改装しようにも、お金の問題がありました。何とかしたいけどできない。もどかしい気持ちでした。」と知弥氏は語る。

◆事業の飛躍

道路から目立つ看板をリニューアル、
メニューも大々的に見直し。

「この老舗レストランを何とか支援したい」と立ち上がったのが桐生商工会議所の経営指導員である高橋勇紀氏。群馬県よろず支援拠点コーディネーターでデザイナーの古越直人氏の協力のもと、店舗の内外装を見直すことになった。

まず、道路側に看板を新設して店舗の存在をアピールした。それから、店舗内の調度品やテーブルはなるべく既存のものを活用し、配置を変えて来店客や従業員の導線を明確にするとともに、テーブルクロスを



桐生商工会議所 経営指導員 高橋 勇紀氏（左）
群馬県よろず支援拠点 サブコーディネーター 古越 直人氏（中）
群馬県産業支援機構 総合相談課長 佐藤 齋藤 保史氏（右）

かけるなどで雰囲気作りを行い、天井の高い店内をより広く、くつろげる空間に変えていった。

内外装の改造の次はメニュー構成の見直しである。メニュー数が多く、文字ばかりの分かりづらかったメニュー表の構成を、写真付にすることにより選びやすくした。また、ランチはお得感のあるセットメニューを開発、ディナーでは手打ち麺やピザ、フォンデュなどのサイドメニューを増やし、一日のメニュー構成にもメリハリをつけた。そして目玉料理がなかったことから、売れ筋NO.1のメニュー「和風スライスステーキ」を目玉商品とした。

また、パーティー向けのセットメニューやウェディングメニューを開発し、映像を楽しめるようにプロジェクターも設置した。昨年は、2組の結婚式に対応したという。

「とはいっても、常連客も大切ですので、お昼でもランチメニューだけとはいきません。ご要望があればどのメニューにも対応してお食事をお出ししています。またお弁当の配達もやっています。両親とも朝早くから仕込みをしてお昼までには届けます。1日最大で150食まで対応したこともあるのですが、男手が足りないで父に配達してもらっています。大変なのですが、お得意さまもいるので止められません。」

もともと定評のあった料理と接客の良さに加えて、お客さま目線のメニューや内外装の改善が奏功して、売上は以前に比べて20～30%アップしているという。

◆今後の事業と課題

まだまだ改善点はたくさんある。

ラベイクに若い二人の夢を託す。

「ラベイクは改善が進んでいますが、挑戦はまだ途上です。」と、今年（平成28年）、代表取締役社長に就任した知弥氏は語る。

その一つが、トイレは未だに和式であること。これは今後、桐生商工会議所の支援で改装するそうだ。

それから、午後3時以降のティータイムメニューの開発。紅茶・コーヒーメニューの品揃えや、手作りのお菓子、ピザなどの軽食メニューの開発を目下模索中だ。

そして、売上の30%程度を占める仕出し弁当事業の位置づけも課題だ。別事業として成り立つ可能性もある。

「私は、お料理というより店舗経営に興味があります。だからこの一店舗からどのようにして事業を展開していけるか夢を感じています。」と幸子さんは将来への抱負を語ってくれた。以前アパレル店で店長として働いていた経験を活かし、現在は売上管理や分析、インテリアの変更を中心に進めているそうだ。

「店舗展開か事業の多角化か。今後考えないといけない重要なターニングポイントです。でも今は、この店舗をもっともっと地域の皆様に愛される店にしていけることが大切だと思っています。今年5月で30周年を迎えますので、手始めに何か企画を立てるつもりです。」と知弥氏は決意を話してくれた。

桐生商工会議所の高橋氏は、「地域発展のためにも、老舗レストランが元気であることは重要だと考えています。三田夫妻の人柄にも共感を覚えます。これからも店舗改善や財務分析、販路開拓などさまざまな助言を行うとともに、外部のアドバイザーを活用しながら支援を続けていきます。」と語っている。

桐生の地で夢を追う若い三田夫妻の挑戦は、まだまだ続きそうだ。



南欧風の店構えを見せる「ラベイク」



ラベイク店内は天井も高く白壁で囲まれたくつろぎ空間