

## 創業応援事業

## 居酒屋 ななお

## 企業データ

【代表者】 佐藤 直也  
【業種等】 飲食店



## 補助金活用事業の概要

【事業名】 創業  
【概要】 モツ煮込みを看板メニューとした居酒屋を開業する。地物の魚、野菜を使った一品料理を提供し、地酒のみ張鶴、大洋盛や生ビール、焼酎などを割安な価格で提供する。

## 事業効果および経過状況

【実績】 開業から約半年が経ち、定期的に来てくださるお客様もいて、来店されたお客様には料理内容、価格的にも満足していただいている。

## 【売上高、経過状況など】

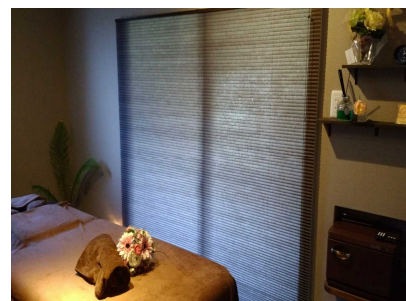
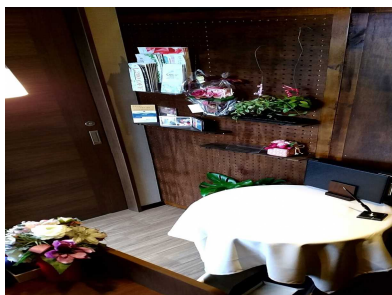
売上高について (事業開始直後との比較)	変化なし
売上高増減の主な理由	補助金の交付から1ヶ月程度でまだ活用できていない。これからお客様が快適に過ごせるように活用する。
お客様からの意見など	来店されたお客様からはおおむね好評だが、来店頻度は高くない。リピーターの意見を取り入れ、メニューを工夫している。
現在の業況と課題	お客様の来店がない日もあり、売上が安定せずほとんど利益がない。売上を上げることよりも来店客数を増やしたい。
売上向上のためのプラン	開業1年目でまだまだお客様に認知されていない。商工会議所主催のイベント（Bar街）等に積極的に参加していきたい。

## 創業応援事業

## リラクゼーションスペース Cuore

## 企業データ

【代表者】 小池 円香  
 【業種等】 サービス業



## 補助金活用事業の概要

【事業名】 創業  
 【概要】 リラクゼーション店を開業する。リラクゼーションによって、体と心の癒しをお客様へ提供し、健やかな毎日に貢献する。お客様に寄り添って、その方に最適なケアを施し、長くご利用いただけるような店舗とする。

## 事業効果および経過状況

【実績】 平成30年7月30日～8月21日付 稼動日数17日 来店者数34名 1日平均来店数2人

## 【売上高、経過状況など】

売上高について (事業開始直後との比較)	やや悪くなった
売上高増減の主な理由	平成30年、1ヶ月間の来店目標70人に対し、1ヶ月平均44.6名 新規顧客数80名、総来店数226名
お客様からの意見など	「コスパ最高」「予約制で待たずにケアできる」「プライベートサロンで他のお客様を気にすることなく会話できる」等うれしいお声をいただいている。
現在の業況と課題	1日の来店数UP、新規顧客数を増やすこと。
売上向上のためのプラン	リラクゼーション好きの多くの方に発信する事に着目する。1人でも多くの方にお店があることを知ってもらう。3ヶ月に1度モカに掲載。新規集客活動を今まで以上に力を入れる。定休日を減らす。

## 創業応援事業

## Café'de Luciole

## 企業データ

【代表者】 齋藤 亜友里  
 【業種等】 飲食店



## 補助金活用事業の概要

【事業名】 創業  
 【概要】 地場産の食材を取り入れた料理やお菓子を提供するカフェを創業する。近隣に住む主婦やお年寄り、学生をターゲットにしたお店で、気軽に立ち寄れるお店を目指す。また、親子で参加できるお菓子づくり教室も開催しながら、顧客を広げていきたい。

## 事業効果および経過状況

【実績】 村上市には気軽に立ち寄れるカフェが少なかったため、カフェが出来て良かったとお客様からは喜ばれている。また、住宅街での立地ではあるが、駐車場を完備したことから来店しやすいと好評を得ている。地元新聞に取り上げてもらい、シフォンケーキ目当てのお客様が多く、店の看板メニューとなっている。

## 【売上高、経過状況など】

売上高について (事業開始直後との比較)	変化なし
売上高増減の主な理由	昨年の12月3日にオープンしてもうすぐ5ヶ月。お店の認知度も上がってきた。リピーターのお客様も少しずつ増えてきた。
お客様からの意見など	12席とカウンター3席という小さい店だが「アットホーム感が出ていて良い」というお声をいただいている。
現在の業況と課題	ランチタイムは席の回転がスムーズにいくよう、料理を10分くらいで提供できるように準備をしている。
売上向上のためのプラン	売上目標達成のため、季節ごとに新メニューを提供。SNSを日々更新し、このカフェに行きたいと思ってもらえるようなお店づくりをしていきたい。そして幅広い年齢層に対応できるように工夫していきたい。