

新しいビジネスの創造

売上がのびないラーメン店のケース教材を読んで、各設問について考えてみよう。

ケース教材

先代の父親がラーメン屋を開業し、昔ながらのラーメンの味を大切にしながら地域の人たちの関わりを第一に考え、朝から店の前はもちろんのこと、まわりの掃除も毎日欠かさず行い、挨拶やコミュニケーションを積極的にとる、地域では評判のラーメン店である。ラーメンには先代のこだわりがあり、自家製麺・自家製スープ・自家製チャーシューなどのため原価が他店に比べ比較的安く抑えられるせいか600円前後のラーメンメニューで、お子様メニューや女性向きの量が少ないものや野菜が多くとれるようなメニューなど幅広いメニューが用意されている。

今まではあまり競合店が出店されず、売上も順調であったが、最近では地域にラーメン〇〇とか△△堂などといったラーメンチェーン店が2社出店し、急激に売上が伸びなくなってきた。また、インスタントラーメンの技術向上や小麦の高騰、チェーン店の組織力（共同広告・多くのキャンペーン・本部のネームバリュー・低価格化など）があり、年々経営が難しくなっている。

社会情勢もアベノミクス効果などといわれているが、なかなか売上も増加せず、消費税も8%に増加されることが決定し、より一層難しくなるような気がしている。テレビなどでは、軽井沢に朝食を食べに家族でわざわざ出かけるのが流行っているとか、デパ地下の高級スイーツなどが超人気などということが話題になっている。

そこで店長は何かいい案はないだろうか悩んでいる。

1. ケース教材教材を読んでプラス要因・マイナス要因を各自でまとめよう。

【思考・判断・表現】

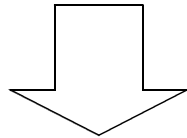
(プラス要因)

(マイナス要因)

2. まとめた要因を整理しよう。【思考・判断・表現】

	プラス要因	マイナス要因
内 部		
	強　　み S	弱　　み W
外 部		
	機　　会 O	脅　　威 T

どんな店にしたらいいかな？
どんなメニューがいいかな？



(新しいビジネスの創造)

1年　　組　　番　氏名