

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と悩んでいる。

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)

- ・先代から受け継いで経営していて、地域に密着している。 ・元気で明るい
- ・ラーメンの原価が比較的安く抑えられる。(自家製食材)
- ・メニューが豊富。(子ども・女性への対応メニュー)
- ・アベノミクス効果。 ・自分へのご褒美(二極化)
- ・プチ贅沢商品、プチ高級商品ブーム。 ・グルメ志向、健康志向
- ・ラーメンブーム(B級グルメ) ・ご当地ラーメン、外国人にも人気

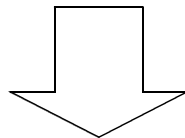
(マイナス要因)

- ・安売り競争が激化(利益が少なくなる)
- ・企業立案力が弱い(チェーン店と比べて)
- ・プロモーション力が弱い
- ・消費税増税(来年4月～) ・外食の減少
- ・小麦価格の高騰
- ・インスタントラーメンの上質化(本格ラーメン)

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	<ul style="list-style-type: none"> ・元気で明るい従業員 ・地域に密着している ・自社製品（材料） ※原価率が低く抑えられる ・メニューが豊富 	<ul style="list-style-type: none"> ・安売り競争が激化 （利益が少なくなる） ・<u>企業立案力が弱い</u> （チェーン店と比べて） ・プロモーション力が弱い
	強 み	弱 み
	S	W
外 部	機 会	脅 威
	O	T
	<ul style="list-style-type: none"> ・自分へのご褒美（二極化） ・自分のためには お金を使う ・ラーメンブーム （B級グルメ） ・<u>グルメ志向、健康志向</u> ・食の安全志向 ・外国人にも人気 ・ご当地ラーメン ・アベノミクス効果 	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税 ・小麦価格の高騰 ・外食の減少 ・インスタントラーメン の上質化 （本格化ラーメン）

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）

- ・高級・健康ラーメンをメニューに加えたら？
北海ラーメン（ほたて・かになど） フカヒレラーメン（コラーゲンたっぷり）
飛騨牛と野菜たっぷりラーメン など

1年 組 番 氏名