

# 飲食店の店構え

サインの力で飲食店の売上(新規来店数)が変わる。

有限会社 ジャパンセントラルサイン 代表取締役 戸田大輔

外観が良い方向に変われば新規来店客が増えるのは飲食店だけ。それも低単価の業態のみです。だからこそ看板の店構えが非常に大事。ここにこそ看板の価値、看板屋としての価値があります。

看板製作会社として独立してから、より効果のある、結果に結びつく看板・店構えを追求してきましたが、なかなかお客様に伝わらず予算はおろか、話も聞いてくれない環

境から抜け出したい気持ちで今日まで邁進してきました。私は看板屋の地位を高めるために、飲食店の店構えを通して結果を出し続けることが使命と想っています。

今回連載の機会を頂き、実際にお客様からの依頼で行ったプロジェクトを通して皆さまにどこに注目して、どう変えていったのかをご覧くださいませるので、業務の参考にさせていただければと思います。

## CASE.3 専門性を活かした結果、売上が4割増加した事例。

名称：居酒屋おいでまい  
所在地：愛媛県松山市  
業態：居酒屋→焼鳥・唐揚げ・釜飯・専門性の高い鶏居酒屋  
年数：5年目



### 《課題》

郊外のロードサイドの居酒屋。全体的に客数が少なく、アルコール比率も低く、客単価が上がらない。どうにか、売上を上げる方法はないだろうか？

### 《外観現状分析》

商圏分析をすると出張族含めてファミリー層が多いことと居酒屋の店舗数がかく多いエリアでした。その中で利益を得ていたのはファミリーレストランや回転寿司チェーン店であった。

### 《改善点》

そこから、チェーン店のメリットであるファミリーでも来れる安心感と他の居酒屋とは違う専門性をターゲットに合わせて設計することが重要だと判明した。





工事後の店舗写真正面

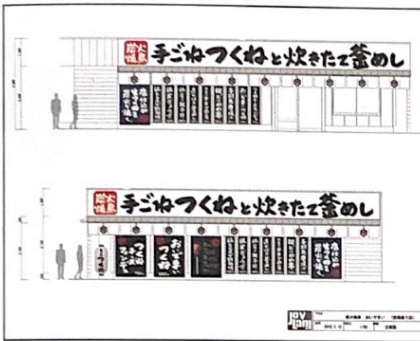
### 《結果》

メニューブックも店舗イメージに合わせて作成。メニューに関しても、手ごねつくねを一口サイズにした上で、チーズフォンデュなどの他、様々なソースで味わえるように変更した。入りやすくなった外観から新規客が増え、客単価も上がり、以前より4割近い売上増となった。

### 《お手伝いさせていただいた内容》

1. 視認性・魅力度アップの店舗企画案
2. キャッチコピーと手書き文字・イラストデザイン
3. 工事業者への予算調整と素材および制作指示
4. 照明調整・コーディネート
5. メニューブックデザイン・メニュー提案・写真撮影

## 《店外デザインアイテム》



店舗をつくる場合  
守るべきルール

**入店率 = 発見率 × 魅力度**

### 1. 訴求力とブランディングのバランス

店舗の大きな役割は2つあります。1つは訴求力。もう1つがブランディングです。これらは、個人店とチェーン店では、逆逆の作り方をしています。

### 2. 発見率(視認性)をあげる5つのポイント

- ①明るさ ②大きさ ③形 ④コントラスト ⑤動き

### 3. 魅力度をあげる5つのポイント

- ①訴求度 (キャッチコピーや思わず入ってみたいくなるコンテンツが表現されているか)
- ②活気 (2の発見率の動きの要素があるか? 海鮮なので、商品の鮮度ににつながる)
- ③安心感 (入口のガラスの文字を消して中がよりみえるように表現する)
- ④清潔感 (色の使い方や、錆びたり、はげたり、古くてもきれいにみえるようにする)
- ⑤お得感 (入店したら、美味しいものが食べられそう+何かを感じさせる)

●明るく、大きく表現し、居酒屋ではなく専門店化する。

●ヤングファミリー層が入りやすいように安価に魅せる。

## 《メニューデザイン》



戸田大輔

### 看板屋の地位向上のために——

1968年愛媛県生まれ。㈱ジャパンセントラルサイン代表取締役。大手外食チェーンから個人経営の飲食店まで、数多くの店舗ファサードを手掛けるコンサルタント。関西を中心に、全国・海外に活動の場を広げ、実績は1000件を超える。92年から看板業に携わり、99年に四国中央サインを創業し、05年に㈱四国中央サインとして法人化。09年に現社名に変更、現在に至る。ファサードデザインだけでなく、各種サインやメニューブック、POPまで統一感のあるトータル提案を行っている。著書「新規客が増える飲食店の店舗構え」(商業界)では、飲食店経営者に向けて「繁盛する」店舗構えを説いた。

全国パートナーシップ施工会社募集中！詳しくはお問い合わせ下さい。 E-mail: info@jc-sign.com

