

# 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・店構えの作り方が非常に大事。この部分にこそ看板の価値、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、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

気持ちで今日まで努めてきました。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だと想っています。

これまで実際に依頼のあったプロジェクトを例に挙げ、私が看板や店構えのどこに注目して、どう変えていったのか誌面を通してご覧いただきました。1年という短期間でしたが皆様にとっての業務の参考にしてもらうと幸いです。

## CASE.6 ファストフード店スタイルに変わり売上 20%増



名称：うどん一番  
所在地：兵庫県西宮市  
業態：うどん・カツ丼・たこ焼き  
年数：昭和57年創業

### 《課題》

駅前で営業する23時間営業(午前2時30分~午前3時30分の間のみ休業)のファストフード店。元々来店客が多かったものの老朽化のためリニューアルを行った。同時に外観デザインも一新し、以前より業態がわかりやすくなった。

### 《外観現状分析》

西宮の今津駅前の好立地。食事時以外にも常に来店客がいる。特に一人客が多い。夕方にはテイクアウトする客も増え、客足は絶えない様子。

### 《改善点》

駅を降りた所からもよく見える場所なので、2階部分をフルに活用して一体感を出し、存在感をアピールすること。ファストフード感を演出し、女性でも一人で気軽に来店できるようにする。







### 《結果》

うどんとたこ焼きがメイン商品で、23時間営業が強み。学生から年配まで幅広い世代に利用してもらえるようになり、常連客はそのままで、新規客が増えて売上が20%増加した。明るさ、わかりやすさがポイント。

### 《お手伝いさせていただいた内容》

1. 視認性・魅力度アップの店構え企画案
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製作指示
4. 照明調整・コーディネート

## 《本店に引き続き、2号店もオープン》



**店構えをつくる場合 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とのバランス**  
店構えの大きな役割が二つあります。訴求力とブランディングです。こちらは、個人店とチェーン店では、真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 (発見率の要素があるか? 海鮮なので、商品の鮮度につながる)  
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れそうプラス何かを感じさせる)

●明るく、大きく表現し、専門性を隠しながら味で来てもらう。  
●遠くからでもコンセプトがわかるようシンプルに。



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構え」(商業界)では、飲食店経営者に向けて「繁盛する」店構えを説いた。

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

