



VOL.98

2025/1/15 発行

# ケーススタディから学ぶ！飲食店の経営力UP対策

## アジアンバルA店(大阪府)

小さい事業所や住宅が並ぶ立地にある  
タイ料理を中心とした創業 24 年のアジアンバル。

【相談会 & ショップツール企画デザイン作成サポート活用】

**費用合計 21,531 円**

- ①メニュー表 20 部×12 頁 12,360 円  
※ご自身で印刷したため部数などは仮
- ②看板ポスター 2 種 9,171 円

### 課題

- ・数年前にアジアンバルから『エスニック焼きしゃぶ(ムーガタ鍋)』に業態変更。和牛を使用しているため  
材料費が高く、また業態を変更したことにより常連客が離れてしまった。
- ・業態変更の際、改装したため借入をし、そのため目標売上および  
利益が未達。客数減少のため新規客集客が必要。
- ・食事需要で利用されることが多いため、もっとお酒を飲んでほしい。

### 対策

【新規客集客】気軽に入りやすくするための店頭看板

【ドリンク需要の集客】ドリンク看板の設置

【客単価アップ】メニュー表の強化



## 新規客集客対策(店頭強化)



Before

エスニック焼きしゃぶ  
(ムーガタ鍋)をメインに訴求。

After

おいしいアジア料理と豊富な  
ドリンクメニューを掲示し、気軽に  
楽しめるアジアンバルとして訴求。

ドリンクポスター 565mm×820mm 3,709 円



店頭ポスター 620mm×1100mm 5,462 円



## 客単価アップ(メニュー強化)

Before



Before



After

メニュー表 A4 サイズ／20 部 12,360 円



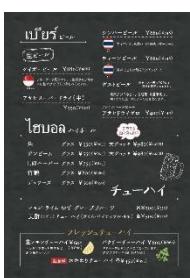
After



**【ムーガタ鍋】**  
原価の高い和牛はオプションにして、気軽な価格に設定。



- ・前菜・おつまみ・一品料理のページを充実させて、ドリンクの注文数アップ。  
食事需要のお店から飲み需要のお店へ。
- ・バルの雰囲気に合わせ、料理写真が映えるデザインに変更。



### オーナー様の声

以前はご飯を食べて帰る方が多かったですが、メニューを変えてつまみとドリンクが出るようになり、客単価が上がりました。  
また看板を変えてからは、理想的なターゲット層（飲んでくれる人たち）が来客するようになりました。  
感謝感謝です！



アジアの蒸留酒やトロピカルドリンクなどエスニック料理店ならではの専門性を訴求。

## お客様繁盛サポート！

フードアカウンティング協会サービス  
大阪支部会員  
税理士法人KJグループ

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！

※印刷費用実費はご負担ください

〒536-0006 大阪府大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL : 06-6930-6388

FAX : 06-6930-6389

E-mail: contact@kubokaikei.com https://www.kubokaikei.com/