

店主に
伺いました

今までとこれから



● **なぜ豆腐料理のお店を始めたのですか？**
 実は、夫婦二人で2年間の世界一周旅行に行っていたんです。帰ったら何かビジネスを始めようと思っていました。その旅行中、南米パラグアイで日本からの移住者が営む豆腐屋さんがあり、そのお店の豆腐がとても美味しかったです。そこで豆腐で商売したら絶対受けるだろうと直感したんです。

● **そこで初めて豆腐と出会うということですか？**
 そうなんです。それから勉強を始めて、県内の豆腐屋さんの門を叩き豆腐の作り方を教えていただきました。そのとき食べさせていただいた出来たての豆腐が美味しくて、これが食べられるお店ならばつまみくらいと思いた。

● **長瀬で開店したのはなぜですか？**
 日本に帰って実家のある長瀬に戻り豆腐づくりの勉強をしていたところ、国道沿いにある、もともと養蚕農家だった築

百年の古民家を借りることができたんです。長瀬は年270万人が訪れる観光地なので、観光客を主なターゲットに設定し、平成21年に豆腐料理の店を開店しました。

● **メニューにはどのような工夫をされているのですか？**
 当初からランチ一本でメインディッシュは豆腐です。豆腐は鮮度が一番大切なので、朝4時半から作り始めて、出来たてを調理して提供しています。原材料に関して長瀬には在来の良い大豆がありますし、水もきれいです。

● **お客様の評判はいかがですか？**
 ありがたいことですが良い評価をいただいています。ただ、予想していたことが、開店当初はお客様が来ませんでした。その後段々と口コミ



ミでお客様が増え、今は土日は一見のお客様、平日はリピーターのお客様が中心で安定してきています。

● **これからのうめだ屋はどのように進んでいくのでしょうか？**
 また、地元のお客様が、家に来た親戚や友人を連れてこ来店くださるようになりました。

● **課題は人材育成で、気持ちの良い接客や質を落とさず、少しずつ売上を伸ばしていきたいと思っています。**
 また、毎年新しいことをするようにしており、昨年にはラスクを本格的焼き菓子として商品化しました。これは続けていきたいと思っています。

今後当たり前なことをしっかりと続けながら努力していきたいと思っています。

調査員
から

うめだ屋から学べ!

☑️ コンセプトの明確さ

誰に、何を、いかに提供するかを明確にしています。「観光客」「新鮮な豆腐料理」「百年古民家」というように、コンセプトをはっきりさせることでお客様に対して効果的にアピールすることができています。

☑️ 他から学ぶ

商品、販売についての課題解決の方法を他のお店から学んでいます。豆腐の作り方の習得や新商品の開発にも同業者のネットワークを活用してきました。

☑️ 臨機応変さ

事業がまだ軌道に乗っていなかった開店当初は、豆腐を近所に売り歩くこともあり、状況に応じた臨機応変さを発揮してきました。

実践 にぎわいの肝はココ!

👤 お客様

ターゲットは観光客にロックオン

- 「観光の町」という立地特性を活かし、観光客をメインターゲットに設定しています。
- 観光客からの口コミをきっかけに、地元のお客様からも支持されています。

🍽️ 商品・サービス

男気のランチ一本勝負

- 1日限定40食のランチのみで営業し、豆腐料理をメインディッシュに提供しています。
- その日作った出来たての豆腐を提供することにこだわっています。

🏠 店舗・売場

百年古民家のノスタルジー

- 店舗は築百年の古民家を使用しています。
- 秩父路のノスタルジックな「和」の空間が、長瀬の魅力を伝えています。

結果

観光地の立地特性を活かし、ターゲットは観光客、メニューは豆腐料理に絞り込んでいます。古民家の風情の中で食事を楽しんでもらうことで、お客様の満足につながっています。

うめだ屋

店舗概要
 創業 平成21年
 従業員 9名
 業種 飲食業(豆腐料理・カフェ)
 代表 田中 仁
 住所 秩父郡長瀬町長瀬 268
 (秩父鉄道「長瀬駅」から徒歩10分)
 電話 0494-66-4883
 E-mail seka.sora@yahoo.co.jp



店舗の取り組み ここに注目!



● お店からひとこと ●

「Have Fun」

