

Information

焼肉と鉄板の三の山

住 札幌市中央区南6条西3丁目6-29 1階
TEL 011-555-5978
営 月、火、木～土、祝前日：18:00～翌1:00
日、祝日：18:00～翌0:00

焼肉ダイニング 肉の方程式

住 札幌市中央区南6条西3丁目6-29 2階
TEL 011-577-1397
営 火～土、祝前日：18:00～翌1:00
日、祝日：18:00～翌0:00

「焼肉ダイニング 肉の方程式」では、
全国の和牛を取りそろえる

4月22日にリニューアルオープン
した「焼肉と鉄板の三の山」
リニューアル記念コースは4,000円～



担当した経営指導員より

豊富な経営資源と山下代表の努力もあって、何度も打ち合わせを重ねることで分析結果やデータに基づいた計画が作成でき、成功につながったと思います。また、最初の補助金申請時から今に至るまで数年間、毎月継続支援をさせていただいていますが、支援を通じて自分自身も成長させてもらいました。今後も継続して同社の発展のお手伝いができたいと思います。

事業者が持っている経営資源の磨き上げや、経営資源を共につくっていくことが私たちの仕事です。やる気のある小規模事業者さまのご来所をお待ちしております。



継続的に訪問し、収益計画の見直しや必要な支援・情報を提案

「今後の展望を教えてください。」
まずは既存店をもっとたくさんの人に知ってもらって、売り上げを伸ばすことが目標です。さらに、店舗を増やしてグループ内で牛一頭を余すことなく使えば、食品ロスが軽減されるだけでなく、牛のブランドの知名度向上にもつながり、生産者の方への恩返しができます。もっと言えば、実家で取り扱う飼料を使ってもらって、おいしい牛が増えたらうれしい。飲食店だけにとらわれず、畜産分野にも進出したいですね。

自己変革までの道のり

路面店への移転を計画
事業再構築補助金申請のため札幌商工会議所へ
経営指導員と計画をブラッシュアップ

補助金採択 移転計画実行

1階に鉄板焼き店、2階に焼き肉店をオープン
経営指導員とは毎月打ち合わせを継続

新たな課題に直面

鉄板焼き店の改装を計画
経営指導員が小規模事業者持続化補助金を
提案し、申請に向け打ち合わせ

補助金採択 改装計画実行

鉄板焼き店をリニューアルオープンし、
売り上げ・営業利益が相談前の4倍以上に

現在も継続して伴走支援中

中小企業・小規模事業者向けの主な支援施策

国 事業再構築補助金
(第12回公募期間は7/26まで)
コロナ回復加速化枠(通常類型)
最大3,000万円
(補助率は枠ごとに異なる)



～札幌商工会議所の中小・小規模事業者支援事例紹介～

経営指導員と共に変革に取り組み、 売り上げ・営業利益が4倍以上に！

企業名：櫛七代

担当者：代表取締役 山下 恭平

業 種：飲食業

本社住所：札幌市中央区南6条西3丁目6番地



写真中央が山下代表取締役

「貴社の事業について教えてください。」
すすきなので、1階では焼き肉と鉄板焼き、2階では和牛の焼き肉が楽しめるお店を展開しています。
実家が飼料販売をしており全国の生産者つながりがあるため、質の良いお肉を安価に提供できています。提供する部位ごとに牛のブランドも変えていることが当店のこだわりです。
生産者がどんな風に牛を育てているのか、ダイレクトに情報が入ってくるので、それをお客さまにお伝えしたり、逆にお客さまの感想を生産者にフィードバックしたりできています。

「当所に経営相談をした経緯を教えてください。」
もともとはビルのテナントで焼き肉店のみを経営していましたが、良質な和牛を提供できるという当店の強みを生かして、鉄板焼き店を始めたいと考えていました。路面の一軒家に移転を決め、補助金申請のために手探りで事業計画書を作成。その後、商工会議所に相談に行きました。
「経営指導員とはどのような打ち合わせをされましたか。」
移転計画は漠然とは決まっていたのですが、集客の根拠など細かいデータの部分は何もそろっていない状態でした。一緒に商圏分析や顧客分析をしてもらったことで多くの気付きがあり、頭の中にあつた構想を計画書に落とし込むことができました。
「計画実施にあたっての課題はありましたか。」
収益面で不安要素がありました。立地が良くてもお客さんが増える保証はないし、規模拡大により初めて従業員を雇う必要性も出てきました。そういった部分は経営指導員の力を借りながら収益計画を考えて、見通しが立ちました。

「補助金は2度活用していますね。」
店舗移転の際に、事業再構築補助金を活用しました。その後、集客力向上のための改装にあたり、小規模事業者持続化補助金(特別枠)を提案されました。一緒に計画書を作成してもらい、無事に採択されました。
「補助金を活用した結果、経営はどのように変わりましたか。」
店舗の拡大や改装により、売り上げ、営業利益ともに相談前の4倍以上に伸びました。また、移転に伴いシェフを雇用する計画としたことで調理技術が向上しました。他の従業員も大半を正社員としたことで、空回ったりや丁寧な接客につながっています。
「当所に相談して良かったと感じることを教えてください。」
自分だけでやっていたら、お店はうまくいってなかったと思います。経営指導員には補助金に限らず、日ごろから何かあれば相談に乗ってもらっていて、経営改善のアドバイスや状況に応じた提案もたくさんいただいています。公私を問わずお店にも頻繁に来ていただけて、良い関係を築けています。