

経営
改善

料理人の強みを活かして 食材を無駄なく活用するメニューを開発

相談者

割烹 ふじ吉
代表 佐藤 真一

Step 1

相談



過疎が進む恵那市郊外の飲食店。
新規顧客が望めない中、数年前の改装資金の返済に苦慮。



Step 2

分析



強みは、本格和食料理人としての実績。
財務分析、キャッシュフロー分析、債務
状況を確認。
金利・リース契約の見直しに加え在庫
廃棄の削減に課題。

Step 4

成果



材料の使用部位別に松竹梅メニューを
投入し客単価がUP。債務契約の見直
しで経営改善に成功、資金繰りも安定。



Step 3

提案



料理人の強みを活かして、食材を無駄
なく活用するメニュー開発で在庫廃棄
の削減を提案。
金利・リース契約は、見直しのポイントを
説明、交渉をサポート。

コメント

今後共、相談に伺いたいと思っています。

自分達では当たり前だと思っていた事に気づかせていただき、今まで債務の返済が気になっていた資金繰りも安定しました。今では、年間を通じたイベントに対応できるメニュー開発にも取り組んでいます。今後共、相談に伺いたいと思っています。

代表

佐藤 真一



割烹 ふじ吉

東京永田町「瓢亭」柳橋「柳光亭」で修行した板前が作る会席料理の店。名古屋柳橋市場で仕入れた新鮮な魚介類、旬の食材を使用しています。

住 所 恵那市上矢作町 3076-1
電話番号 0573-47-2620
業 種 飲食業（和食・割烹）
<https://fujiyosi.jimdo.com/>