

2011年2月22日  
カウベル2号店  
元気にOPEN!

OPEN告知は2つのみ⇒①ご近所様への挨拶 ②本店常連様へのDM  
初月から1500万円達成!!!!

千葉県八千代市で17年。自慢の弾カバー(ハンバーグ)を名物に、地元にしかりと根を張り、愛され続けてきたカウベルさんの「お客様と商品に正直でありたい。」志そのままに満を持して、みつお台に2号店目をオープン!



大きな看板と、大きな牛さんが目印です。

### カウベルみつお台店 (100席)

千葉県千葉市若葉区みつお台4-1-3  
TEL 043-252-1100

営業時間  
月～金：11:00～15:00 (LO 14:30)  
17:00～23:00 (LO 22:00)  
土日祝：11:00～23:00 (LO 22:00)



みつお台店スタッフ集合。みんな大好きです。

### 新店がオープンするまでのカウベルさん×エム・トゥ二人三脚の軌跡をご案内の

- 企画・プロデュース...エム・トゥ
- 企画・空間デザイン...当社パートナー 野中松田氏
- 空間デザイン...当社パートナー 野中松田氏
- 空間デザイン...当社パートナー 野中松田氏
- 空間デザイン...当社パートナー 野中松田氏

新店オープンプロジェクト。私たちエム・トゥが“総合プロデュース”させて頂きました。

#### ●ソフト関連

- ・新店コンセプト作成
- ・事業計画作成(事業収支、投資回収計画)
- ・物件情報の収集、選定、確定、契約交渉サポート
- ・立地特性調査
- ・メニュープラン(メニュー構成、価格戦略、提供方法)
- ・空間プラン(デザイン選定、店舗機能、演出アドバイス)
- ・接客プラン(マニュアル作成、研修(朝礼研修/理論研修/実践研修))
- ・人”財”獲得支援(募集、面接、採用、教育まで)

#### ●ハード関連

- ・メニューブック(企画・デザイン・制作)
- ・店頭ツール(企画・デザイン・制作)
  - ※対象ツール
  - 外部告知POP、エントランス告知ボード、コビオリ告知POP、店内写真
- ・その他ツール(企画・デザイン・制作・運営)
  - ※CSアンケート、キッズクラブ、モバイル会員システム

エム・トゥのサポート内容はソフト関連とハード関連

#### 事業計画を作成

- ・新店の基本コンセプト策定(ターゲット・商品・接客・環境)
- ・事業計画の骨子作成
- コンセプトを元に、<売上計画><損益計画>を策定。最終的に、<投資回収計画>とのバランスを見ながら<投資予算>も決定。

#### 立地を選定

- ・立地条件と候補エリアの絞り込み

#### 物件紹介

- ・不動産会社様、デベロッパー様、食品メーカー様など当社の様々なネットワークを通じて物件情報を収集。
- \*今回は、グループ会社(株)コヤマの情報に基づきターゲット物件確定しました。

#### 物件の絞り込みと選定

- ・収集した物件情報をチェック。目指し物件はオーナー様と一緒に現地視察。
- ・最終決定の際は、<立地特性>の分析を実施。葉づけもパッチリ。(図1)
- ・契約に向けて賃貸条件の交渉開始!
- ・不動産管理会社様に任せず、踏込んだ交渉を開始!
- カウベルさんの2号店への思い、経営理念、耳組み、新店イメージなど家主様にしっかりと伝えるべく、プレゼン資料を作成。(図2)

プレゼン資料の表紙には、本店スタッフ全員の集合写真と大家さんへのメッセージを記載。

#### 2010年7月物件確定

- ・“ま永く地元で愛される店づくり”の姿勢が、大家さんに共感頂き、物件獲得!(交渉に入った物件は、元某和食チェーン店さんの居抜き。立地環境もよく、お問合せも多かったが、2年近く空き家の状態でした。)

#### 実施計画作成

- ・基本コンセプトを入口に、物件の諸条件に合わせて新店の詳細プランを作成
- 新店のテーマ <看板商品 弾カバーが最高に美味しく食べられる店作り>に決定。
- このテーマを軸に、Q・S・C・A全ての要素を磨きあげる。
- テーマ実現の課題...全く知名度のない場所での開業。17年間営業し、地元で親しまれる本店と同じ発想の店作りでは×
- <変えずに守る要素>と未開の地でご縁を頂くお客様に、共感頂けるよう<分りやすく変える要素>を区別。

#### ①メニュープランニング

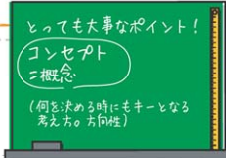
- ①看板商品弾カバーが軸として<守り>ながら、提供方法やメニュー構成、価格戦略、新メニューなど<変える要素>を検討
- ②可能な限り<地産地消>を目指し、野菜など調達先の選定も実施。結果、新店の野菜は岩井社長さんのご親戚から調達する事に決定。
- 実際にご親戚ご訪問。代目当主から色々伺い...お話しは野菜づくりから日本の農業問題まで広がり...日々収穫される野菜は、畑で野菜への愛情、経験と知恵の結晶である事を改めて実感。野菜を扱わせて頂く事に決定。(図3)

#### ②空間プランニング

- 当社パートナー 野中松田氏とじっくり検討。異業態も含め、様々な店舗を一緒に視察。イメージの共有を図りながら構想を練り続ける。店舗視察は、物件決定前から折に触れて行っていました。
- 店内外のサインは当社グループ会社(株)コヤマが担当。(株)コヤマweb⇒http://www.kanbanya.co.jp/
- 店舗内装は、入れの結果、(株)タジマ創研さんが担当。(株)タジマ創研さんweb⇒http://www.tajimasoker.com/

#### ③おもてなし

- 本店の<文化を如何にして引き継ぐか>が一番のテーマ。テックやルールの前に、カウベルさんのおもてなしのマインド(ホスピタリティ)の理解と浸透を目標にスタート。創業来、本店のおもてなし文化を支える高橋マネジャーと一緒に、<募集・面接・採用・教育>まで耳組みさせて頂きました。
- 要となる店長、オペレーションの中心となるパートナーの募集、面接、教育からスタート。
- 決して妥協する事なく、応募・面接をくり返し、ベストメンバーを選定。→オープン予定半年前から本店にて研修スタート。



(図1)



オーナーご親戚を視察。元気なカガ、カ強し。

