

地域活力創出資金のモデル例

1. 取組の背景：

創業・立地・業種業態

北杜市大泉町に位置する創業10年の**「カフェ&ダイニング 縁 (ENISHI)」**です。地域コミュニティのハブとなることを目指し、地元の食材を活かした料理と、手作りのスイーツ、こだわりのコーヒーを提供しています。

地域との関わり

「カフェ&ダイニング 縁 (ENISHI)」は、創業当初より「地域コミュニティに根差した店づくり」を理念に掲げ、地元の生産者や伝統文化と深く関わりながら、食を通じた地域活性化を実践してまいりました。特に、契約農家との連携により朝採れ野菜の即日提供や、地元産の甲州ワインビーフ・北杜市産日本酒・ワイン等の導入など、地元資源の価値を最大限活かす店舗運営を行っています。

営業日・営業時間・営業体制

火曜日～日曜日、11:00～22:00 (L.O. 21:30) で営業しており、ランチからディナー、カフェ利用まで幅広く対応しています。社員3名、パート・アルバイト5名の体制で運営しています。

取扱商品メニュー

ランチは週替わり定食、パスタ、カレーなど。ディナーは地元野菜を使った創作料理、甲州ワインビーフのグリル、パスタなど。カフェメニューは旬のフルーツタルト、ガトーショコラ、ブレンドコーヒー、シングルオリジンコーヒーなど。

客層・売上等経営状況

平日は近隣のオフィスワーカーや主婦層、週末は観光客や家族連れが多く来店されます。年間売上は直近3年間で平均2,500万円を維持していますが、コロナ禍以降、夜の利用客が減少傾向にあり、売上回復が課題です。

経営課題

夜の客足減少に加え、SNSを活用した新規顧客獲得やブランド認知度向上が喫緊の課題です。また、人手不足によるオペレーションの効率化も必要だと感じています。

自社の強み・独自性

当社の最大の強みは、**「生産者との直接契約による鮮度の高い地元の食材」と、「管理栄養士資格を持つシェフが考案する健康志向のメニュー」**です。特に、地元の契約農家から仕入れる朝採れ野菜や、甲州ワインビーフを惜しみなく使用した料理は、他店では味わえない独自の魅力となっています。さらに、アレルギー対応やヴィーガンメニューにも柔軟に対応し、多様な食のニーズに応えています。

追い風となる市場動向・顧客ニーズ

近年、健康志向の高まりとともに、食の安全や地産地消への関心が高まっています。特にコロナ禍以降、外食においても「安心・安全」や「特別感」を求める傾向が顕著です。また、SNSの普及により、飲食店の情報収集や共有が活発に行われており、視覚的に魅力的なメニューや体験が求められています。

必要性が生じた背景

当社の強みである地元の食材や健康志向のメニューは、まさにこれらの市場動向や顧客ニーズと合致しています。しかし、現状ではその魅力を十分に発信しきれておらず、夜の客足減少という課題に直面しています。この状況を打破し、当社の潜在能力を最大限に引き出すためには、戦略的なプロモーションと新たな顧客体験の創出が不可欠であると判断しました。

2. 事業の目的：

創業の思いと経営方針

「カフェ&ダイニング 縁」は、「食を通じて人と人、人と地域をつなぐ縁（えにし）を育む」という創業の思いから生まれました。当社の経営方針は、「お客様に心身ともに健康になってもらえるような、美味しく安全な食を提供すること」「地域社会に貢献し、持続可能な事業運営を行うこと」です。

今回の事業目的

今回の補助事業の目的は、当社の強みである「地元の旬の食材」と「健康志向のメニュー」を核とした**「夜間限定・五感で楽しむ地産地消ディナーコース」を開発・提供することによる、新規顧客層の獲得と夜間売上の向上**です。

事業実現性・市場の展望

近年の市場調査では、単なる外食ではなく、「体験」や「物語」を重視する消費者が増加しています。当社が提供するコースは、生産者の顔が見える食材を使用し、それぞれの食材の背景にある物語を伝えることで、食事以上の価値を提供できます。これにより、記念日利用や会食などの特別なシーンでの需要を喚起し、客単価の向上とリピート率の向上を図ります。甲府市にはまだ同様のコンセプトを持つ飲食店が少なく、差別化戦略が明確であるため、高い事業実現性が見込めます。

地域経済への貢献

本事業を通じて、地元農家・畜産業者・酒蔵・工芸作家などとの新たな経済循環を生み出し、地域内経済の活性化を目指します。また、地域食材の高付加価値化と継続的な取引を促進することで、生産者の収益安定にも寄与します。

文化・観光資源との連携

新たに提供する「五感で楽しむ地産地消ディナーコース」では、食材だけでなく地域の伝統工芸品（器や装飾）や音楽（BGM）なども活用し、文化的価値も含めた体験型飲食コンテンツを提供します。これにより、観光客に対しても地域の魅力を発信する観光資源の一翼を担います。

3. 実施の内容

今回の事業目的を達成するために、以下の施策に取り組みます。

○新規メニュー開発と提供（補助対象）

「地産地消・五感で楽しむディナーコース」を開発します。旬の地元の野菜、肉、魚をふんだんに使用し、見た目の美しさ、香りの豊かさ、食感の多様性を追求したコース料理を提供します。各料理には、使用する食材の生産者情報や、その食材にまつわるエピソードを記したミニカードを添え、お客様に食の背景にある物語を伝えます。コース料理に使用する主要食材は、山梨県内の契約農家および地域生産者から100%調達します。

○ターゲット層へのプロモーション強化（補助対象）

新規顧客層（記念日利用、会食需要、健康志向の富裕層など）に特化したプロモーションを実施します。具体的には、グルメ専門サイトへの掲載、SNS（Instagram、Facebook）での視覚的に魅力的な写真と動画の投稿、地元情報誌への広告掲載、インフルエンサーを活用したPRなどを行います。特にInstagramでは、料理のプロセスや生産者の紹介動画を定期的に投稿し、フォロワーとのエンゲージメントを高めます。ディナーコースのメニューカードやSNS投稿では、生産者の名前・顔・栽培方法・こだわりなどを紹介し、生産者と消費者の心理的距離を縮める仕組みを構築します。

○店内環境の整備と演出（補助対象外）

ディナーコースの提供に合わせ、夜間の照明を調整し、落ち着いた雰囲気ですごす空間を演出します。また、地元の伝統工芸品を装飾に取り入れ、視覚的にも地域性を感じられるようにします。BGMもコース料理のテーマに合わせた選曲を行い、五感ですごす空間を創出し、地元工芸作家とのコラボにより、地元の器や照明などの伝統工芸品の活用・販売促進にも寄与します。

期待される効果・成果

本補助事業に取り組むことで、以下の効果と成果が見込まれます。

新規顧客層の獲得と夜間売上向上

「五感ですごす地産地消ディナーコース」の提供と戦略的なプロモーションにより、これまでの客層とは異なる記念日利用や会食需要を取り込み、夜間の客単価と回転率を向上させます。

ブランドイメージの向上

地元の食材と健康志向を前面に出すことで、「安心・安全」で「質の高い食」を提供する店舗としてのブランドイメージを確立し、競合店との差別化を図ります。

地域経済への貢献

地元の生産者からの仕入れを増やすことで、地域経済の活性化に貢献します。地域住民に対しても、地元資源の価値を再認識するきっかけを提供します。また、地元文化（器・食材・音楽）を包括的に活用することにより、地域全体のブランディング強化にも波及効果が期待されます。

地域人材の育成と雇用拡大

事業拡大により、夜間の人員体制強化が必要となるため、地域の若年層・主婦層などからの新規採用を計画することができます。提供する体験型ディナーは、「食育」や「地産地消の重要性」などの学びの場としても活用可能であり、今後は地域の教育機関との連携も視野に入れます。

従業員のモチベーション向上

新しい取り組みを通じて、従業員のスキルアップやモチベーション向上に繋がり、サービスの質全体の向上に寄与します。

地域経済の波及効果（定量目標補足）

食材仕入れ先数：現在 8 軒 ⇒ 事業後 10～12 軒へ拡大予定。

地元工芸品活用数：現在 0 ⇒ 事業後 3 点以上採用（器・照明・オブジェ）。

地元スタッフ新規雇用数：2 名（夜間対応強化のため）。

本事業は、単なる店舗の売上拡大にとどまらず、地域資源の新たな魅力発信・地元生産者との共創・観光誘客への寄与・地域内経済循環の形成を通じて、地域全体の活性化につながる取り組みです。

「人と人、人と地域をつなぐ『縁（えにし）』を、食を通して育む」——この創業理念をさらに深化させ、北杜市の食・文化・観光を支える拠点となることを目指します。

売上高などに期待できる効果と目標数値

目標売上・客数・販売個数

本補助事業に取り組むことで、以下の目標達成を目指します。

夜間客数: 既存の夜間客数（平均 20 名/日）に加え、新たにディナーコース利用客を**5 名/日（約 25% 増）**獲得する。

客単価: ディナーコースの客単価を既存の平均客単価（2,500 円）の 2 倍の 5,000 円に設定。

月間売上目標:

既存売上（夜間）: $20 \text{ 名/日} \times 2,500 \text{ 円} \times 25 \text{ 日} = 125 \text{ 万円}$

新規売上（ディナーコース）: $5 \text{ 名/日} \times 5,000 \text{ 円} \times 25 \text{ 日} = 62.5 \text{ 万円}$

合計月間売上目標: 187.5 万円（約 50%増）

年間売上目標: 2,250 万円（既存夜間売上比で約 50%増）

根拠

市場ニーズ: 甲府市内の飲食店における高単価の体験型ディナーコースの需要は高く、競合が少ないことから、新規顧客の獲得は十分可能と判断しています。特に記念日需要やビジネス利用での需要が見込まれます。

プロモーション効果: ターゲットを絞った SNS 広告やグルメサイトへの掲載により、潜在顧客へのリーチが大幅に向上すると見込んでいます。

顧客満足度: 独自のメニューとサービスにより、顧客満足度を高め、リピート率の向上に繋がることを期待しています。

過去の実績: これまでのイベント開催時における高単価メニューの販売実績や、お客様からの高評価が、本事業の成功の根拠となります。

支出経費項目

経費項目	費目詳細	補助金額（概算）	地域貢献の観点からの期待成果
広報費（補助対象）	SNS 広告費・グルメサイト・印刷物	30 万円	地域資源（生産者・工芸）の認知向上、観光客誘致の促進
開発費（補助対象）	メニュー試作（地元食材使用）	20 万円	地元農産物・畜産物の新たな価値創出と販路拡大
設備費（補助対象外）	地元工芸品導入、照明設置、食器購入	50 万円	地域文化の発信と観光資源化、SNS 映えによる集客強化
研修費（補助対象外）	サービス研修	10 万円	地元スタッフのスキル向上と人材育成
合計		110 万円	