

会社名	株式会社 メディロム
フリガナ	リラク ヒビヤシティテン
スペース名	Re.Ra.Ku 日比谷シティ店
設立日(オープン日)	2013年12月18日
スタッフ数	7
ベッド数・リクライナー数	7
路面 or 温浴 or 商業施設	商業施設

100万円で叶える「より魅力的なお店づくり」について以下にご記入ください

※各項目の指定文字数をオーバーすると失格となります。字数のカウントは句読点を含みます。

I. あなたのスペースがより魅力的になるために最も大切なことは何だと考えますか？理由もあわせてお書きください。※200字以内

より多くのビジネスパーソンにリラクゼーションサービスをご利用いただくことが最優先事項だと考えています。しかしながら現状はランチタイムおよび就業時間後に来客が集中して多数の返客を出す一方で、その間の時間帯(14～17時)にはスタッフの手が余ってしまう…という集客力の差が存在しています。そこで混雑時間を分散させ、隙間時間を埋めるために「100万円」を活用して以下の施策を行いたいと考えています。

196

II. より魅力的なお店づくりのために取り組みたいアイデアを最大3つお書きください。※各100字以内

①	施設ビル内および関連企業内にスペースを設け、平日の日中限定(14時～17時ほど)で「サテライト店舗」を作ります。施術ベッドを設置し、簡易的な出張サービス(ショートコースの実施)を行います。
②	上記スペース内に、椅子とテーブルおよびカーペットを設置して「待合スペース」を作ります。ビジネスパーソンが多い為、待ち時間にお仕事や休憩ができるよう、リラックスできる環境を作ります。
③	②に追加して、健康に関する雑誌やストレッチチューブ、当店が所有するストレッチマシンを設置します。それにより、健康に特化したスペースであることを施設ビル内全体へ発信します。

94

90

85

III. IIのアイデアの意図やねらいをお書きください。※各200文以内

①	当店はビジネスビルの地下に存在しています。ランチタイム後の日中の時間帯(14時～17時)はビジネスパーソンが上階にて仕事をしているため、来客数が減少してしまいます。そこで「サテライト店舗」を上階の空きスペースに設置し、ショートコースを提供することで、より多くのビジネスパーソンにサービスを受けたいと考えています。
②	ご来店いただくビジネスパーソンの多くは、仕事の合間や就業後にサービスを受ける形となります。そのため、いかに待ち時間を有効活用できるエリアを事前に設けておくかが来客数を増やすためのポイントだと考えています。椅子や机、カーペットはもちろんのこと、周囲の視線を遮断できるパーテーションの設置等も検討しております。
③	当店のサービスはお疲れのお身体をただほぐすだけではなく、健康で快適な状態が長続きするようにセルフケアの提案やストレッチの指導も行っています。サテライト店舗の待合スペースにも当店のサービスに関連した雑誌や健康グッズを設置しておくことで、健康に特化したスペースであることを上階全体に知っていただくことができると考えています。

165

153

160

IV. アイデアを実行した際に想定される問題・障害とそれに対する対策をお書きください。※200字以内

実店舗とサテライト店舗の2スペース同時での店舗運営となるので、人員の配置・お客様の予約誘導が鍵を握ると考えております。特にサテライト店舗では運営時間とベッド台数が限られるため、事前予約は取得せず、ご来店いただいたお客様から順番に受け入れる(飛び込み対応のみ)体制にし、より効率的な店舗運営を目指します。

151

V. チームでアイデアを実行するための計画をお書きください(実施方法や役割分担など)※200字以内

まずはビル会社および上階の関連企業にアポイントを取り、どのエリアにサテライト店舗を設置してほしいかのアイディアを募ります。その後、100万を活用して「簡易ベッド・椅子・机」などの必要備品を購入します。店舗内では実店舗チームとサテライト店舗チームのチーム分けを行い、よりスムーズな連携が取れる共走環境を作成します。さらにスタッフの積極採用も実施し1スペースで2店舗分の売上を確保できるよう成長します。

199

<備考>

※備考欄は審査員記入欄となります。何も記入しないでください。