

顧客目線の価値向上に向けた店舗プランディング支援【INPIT 東京都知財総合支援窓口】**企業情報****株式会社福しん**

所在地	東京都豊島区		
ホームページ URL	https://fuku-sin.co.jp		
設立年	1972 年	業 種	宿泊・飲食業
従業員数	350 人	資本金	5,000 万円

企業紹介

東京都西部を中心に町中華チェーン「福しん」を展開しています。その他、飲食店向けコンサルティング、中華食材の販売、不動産事業も行っています。最近は、顧客層をサラリーマンからファミリー層へ拡大し、テイクアウト・デリバリーや冷凍自動販売機等の販売チャネルも充実させています。

相談のきっかけ

関東経済産業局の「令和 5 年度知財経営定着伴走支援」で、社長を含めた経営陣がワークショップを通じてプランディングの理解・意識を高めたことをきっかけに、社内でプロジェクトチーム（10 名）を組み、店舗プランディングを検討することになり、INPIT 東京都知財総合支援窓口にて専門家を活用しながらその支援を行うことになりました。

支援概要

約 1 年間計 17 回のプロジェクト会合（約 2 時間／回）を通じて、ブランド専門家（入倉大亮氏）とともに、①環境分析による市場機会の発見、②市場細分化（セグメンテーション）、③見込み客の選定（ターゲティング）、④独自性の発見（ポジショニング）、⑤ブランド・アイデンティティの策定、⑥具体化（4P／4C）、⑦刺激の設計、⑧目標設定、というブランド構築ステップを踏んだ支援を行いました。

**支援成果**

3C 分析（ミクロ分析）やセグメンテーション等によりペルソナを作成（ターゲティング）し、ポジショニングマップによりブランド・アイデンティティを構築しました。それに基づき、メニュー やイベント等に関する具体的な提案を作成し、最後に経営陣に向けたプレゼンテーションを行いました。

また、併せてブランド要素（ブランド名、ロゴ、マーク、色、キャラクター、パッケージデザイン、ドメイン、など）の整理整頓も行いました。

企業コメント

今回のプランディングセミナーを経験し、ふだんは特段意識することなく勤務をしていましたが、改めて『自社とは何か』『福しんとは何か』を考えるきっかけになりました。

自社の強みや課題の発見、ブランドに対する意識付けも行うことができ、大変有意義な機会になりました。

今後も別のターゲットを想定した効果的な施策が打ち出せるようにプランディングのプラッシュアップを行っていきたいと思います。

支援担当者コメント（氏名：高崎 敦）

プランディング支援において、最後のステップまで進んだ例は少なく、プロジェクトメンバーは最後まで熱心に取り組まれました。このプランディングの考え方を今後の事業活動に役立てていってもらいたいと考えます。また、ブランド要素の整理・統一も図っていってもらいたいと思います。今後も必要に応じて支援を継続していきます。