

また、当店で行ったアンケートによると、美容や健康に気を遣っている方が多く、特に若年層の中にはグルテンフリー食品に興味を持っている人が多いことがわかりました。

しかし一方で、

「友人と一緒に食べられる場所がない」

「健康に気をつけたいけど、みんなと違うものを頼むのは気が引ける」

という声もありました。

つまり、お客様は「健康志向」と“友人との楽しい時間”の両立に悩んでいる」ということがわかりました。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

当店は、地域に根ざした手作りチーズケーキと落ち着いた雰囲気のカフェ空間を提供しています。〇〇産の上質なクリームチーズを使用し、甘さ控えめの味わいが地元のお客様に好評で、リピーターも多くいらっしゃいます。



店内はニューヨークの街角をイメージしたインテリアで統一し、非日常感のある空間を演出しており、ゆっくりとくつろげると評価をいただいています。



また、近年の健康志向を踏まえ、グルテンフリーの焼き菓子や飲み物にも力を入れており、特に「健康に気を遣いたいけど、友人と一緒に楽しみたい」というニーズに応えるメニューを展開しています。

一方で、広告や SNS による新規集客は十分とは言えず、店舗の魅力がまだ広く知られていない点が課題です。また、繁忙時のオペレーションにややバラつきがあるため、スタッフ育成や業務効率の見直しも必要だと感じています。

◆当店のSWOT分析

分類	内容
強み(Strength)	地元産の上質なクリームチーズを使った手作りチーズケーキ／非日常感のあるニューヨーク風の店内／リピーターの多さ
弱み(Weakness)	SNS や広告を活用した集客が弱い／ピーク時のオペレーションに課題あり
機会 (Opportunity)	健康志向の高まり(グルテンフリー需要など)／地域イベントや観光客の流入
脅威(Threat)	近隣に新規カフェやスイーツ専門店の出店が増加／原材料価格の高騰

4. 経営方針・目標と今後のプラン