

supersonic

CORPORATE BROCHURE 2025



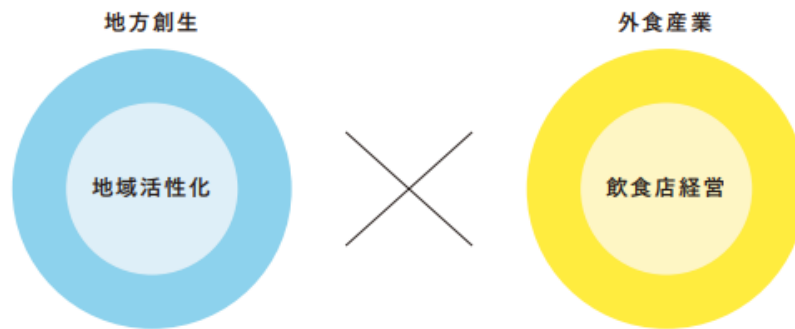
OUR BUSINESS



スーパーソニックの経営方針

株式会社スーパーソニックは、

「外食産業・飲食店経営」「地方創生・地域活性化」2つの分野に精通し、
飲食店経営においては、ブランドコンセプトの立案から経営分析まで深い知識と経験を有し、
数多くの飲食店の課題解決と経営改善を約25年に渡り実践しています。
地域活性化においては、全国各地の1次産業の現場に立ち合い約20年経営指導を行っています。
特に食に関する生産から流通及び出口戦略まで、直営で水産物の全国へ産直流通網を構築する
など幅広い実践経験を持っています。
これらの食に関する2分野の知識・経験を活かして、総合的かつ実践的なコンサルティングを行います。



【事業内容】

- ・ 飲食店経営に関する経営コンサルティング全般
- ・ 地方創生・地域活性化（6次産業化・観光・まちづくり計画）に関するコンサルティング全般



外食産業 飲食店経営

これまで25年間で約600店舗以上の飲食店開業の立ち上げ及び既存店の経営改善指導をしてまいりました。

2020年新型コロナウイルスの発生により、人との交流が遮断され自粛が続く厳しい経営環境を耐えてきた飲食店。この期間を経てオンライン会議等の普及により対面で会うことが大幅に減少し、その影響もあり会食や集まりが減少し、飲食店利用は減少傾向が強まり、また飲食店に従事する人手不足が顕著になり、外食産業の利用環境は大きく変わりました。

これから飲食店が経営を続けるためには、その飲食店が利用されるためのニーズを分析し、お客様の支持を得るための戦略が不可欠です。弊社では独自の経営分析メソッドで導き出した分析をもとに新たなマーケティングとブランディング手法を取り入れて、強い飲食店経営に繋がるご提案をいたします。

【業務内容】

- Ⅰ 既存店経営改善業務
- Ⅱ 新店舗開発計画業務（新規出店及びリニューアル出店に関する業務）

supersonic が提案するこれからの飲食店マーケティング戦略

マーケティング戦略

自店の営業内容の知ってもらいたいところを伝えてどう集客するかという手法は、飲食店経営にとってはもう古いマーケティング手法となり、これからは自らの経験や専門性そして強みを活かして、消費者が必要と感じるものを業態やメニューでどう提案するか。

消費者のニーズという視点にどう応えどのように提案するかが重要と考え、マーケットインの考えを取り入れたマーケティング戦略を軸としてご提案いたします。

ブランディング

他では負けない自店の強みを構築し、消費者に印象的であり、品質の価値を伝えるためにブランディングの提案をいたします。

経営計画

経営分析・営業分析を行い、課題を可視化した上で強みを主張した業態コンセプトの明確化を行い、経営計画を立案いたします。

基本コンセプト計画

市場調査
ニーズ分析

業態提案
基本計画

経営分析
営業分析

I 既存店経営改善業務

ご相談のほとんどは営業利益に繋がらなく問題点が分からない、売上が厳しい、集客に苦勞しているなどの内容で、経営状況の悪化が原因でお問い合わせをいただきます。

弊社では既存店経営改善指導にあたり経営状況の現状分析を行い、問題点や課題抽出を行い、改善提案を行います。

ほとんどの場合は、

- ① 業態コンセプトの不明確、店の売りや特長がない
 - ② 営業状況、数値の把握不足による課題の不透明化
 - ③ 利用客の動向や顧客管理不足、店の利用状況と顧客ニーズのミスマッチ
- などがあげられます。

これらの現状の営業について問題点や課題を検証し、重要視している明確な業態提示、店の強み、運営に関する基本コンセプト計画からブランディングを行います。

また、弊社独自の売上分析メゾットで経営状況や営業状況を確認、経営面から課題を抽出することで、営業利益の取れる収益改善指導を行います。

顧客管理につきまして、特に重要視しているマーケットインの考え方から顧客ニーズの把握を可視化するようデータ分析を行い、顧客の利用ニーズに応じた販売促進提案を行います。

既存店経営改善業務では3つの Phase（フェーズ）に沿って指導いたします。

Phase 1 検証・分析

Phase 2 検証・分析から改善提案、方向性の提示

Phase 3 経営改善計画実行、経営改善に向けた運営チェックと結果分析及び検証

現状の問題点や課題を明確化することで経営改善に繋がる営業が出来るようご提案いたします。

Phase 1

検証・分析

客観分析

A. 業態・コンセプトの検証

お店の業態提示が明確でコンセプトが定まっているか、業態提示と営業の方向性が一致しているかどうか。

B. 店の強み、特長、売りメニューの検証

店の強みや売りが明確に表現できているか、他店との差別化がどこにあるか。

数値分析

C. 営業状況の分析

- ① 売上分析
 - a. 月別売上（日商累計）1年分・・・季節影響の把握
 - b. 日商売上（曜日別・時間帯別）・・・顧客利用傾向の把握
 - c. 損益計算書（月商）1年分・・・F/L、固定費等営業状況の検証
 - d. 会計（B/S・P/L・キャッシュフロー損益計算書）
・・・経営状況の検証
- ② ABC分析 独自のABC分析により顧客利用の把握とニーズ分析、客単価の評価

営業分析

D. 顧客分析

現状の顧客管理について確認し、利用客の利用について状況把握が出来るか、顧客ニーズの把握や顧客満足度について検証。

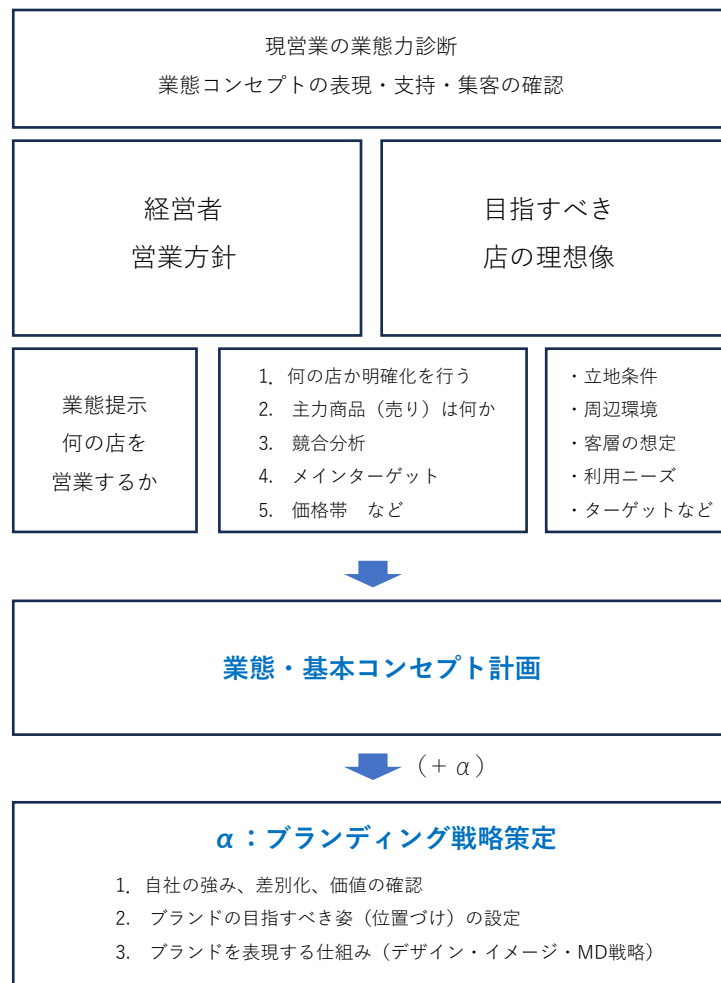
客観分析

A. 業態・コンセプトの明確化

経営者の営業方針と業態の目指す方向性を確認した上で、業態・コンセプトを明確に打ち出し、消費者への訴求力の向上とブランディングをいたします。

B. 店の強み、特長、売りメニューの検証

店の強みや売りを明確に表現し、他店との差別化を見出しすることで強みを強調し、周辺環境、客層、利用ニーズを踏まえた上で戦略の策定をいたします。



C. 営業状況の分析

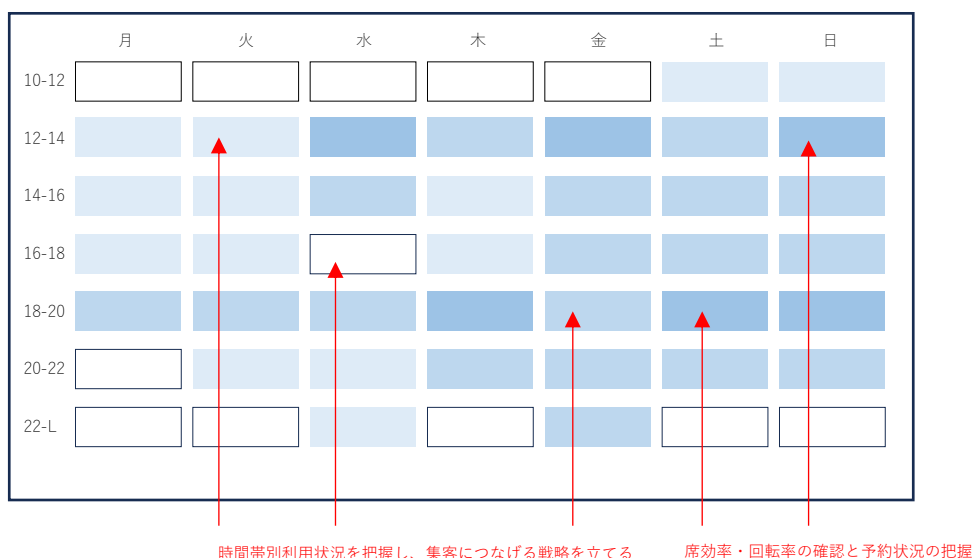
① 売上分析

a. 月別売上 b. 日商売上 c. 損益計算書 d. 会計（B/S・P/L・キャッシュフロー損益計算書）を分析することで、経営状況やお客様の利用状況を詳しく把握することで具体的に問題点や課題を抽出いたします。
また会計諸表を分析することで今後の事業化計画に繋がるご提案をいたします。

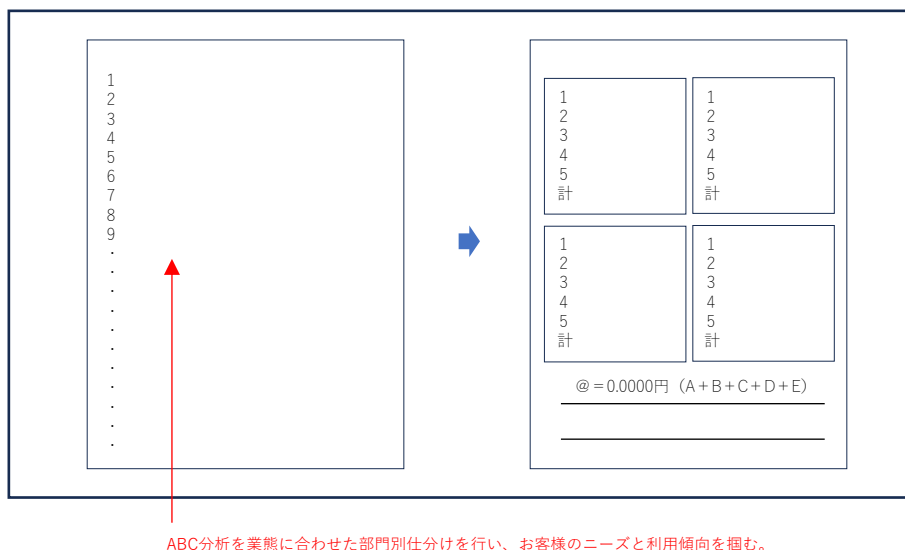
② ABC分析

弊社独自の分析メソッドにより、ABC分析をより細分化してお客様の利用状況、お店の業態を売れ筋メニューから詳細にニーズ分析を行います。

時間帯別売上による分析



ABCによる分析



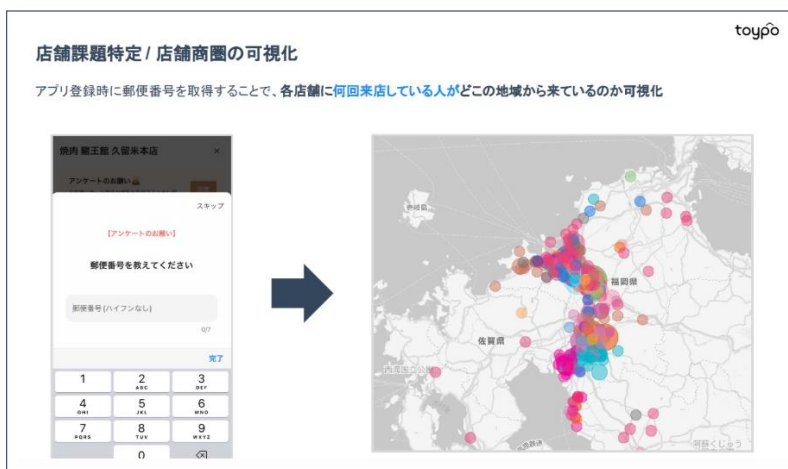
D. 顧客分析

経営が安定しているお店のほとんどは常連客を持っています。

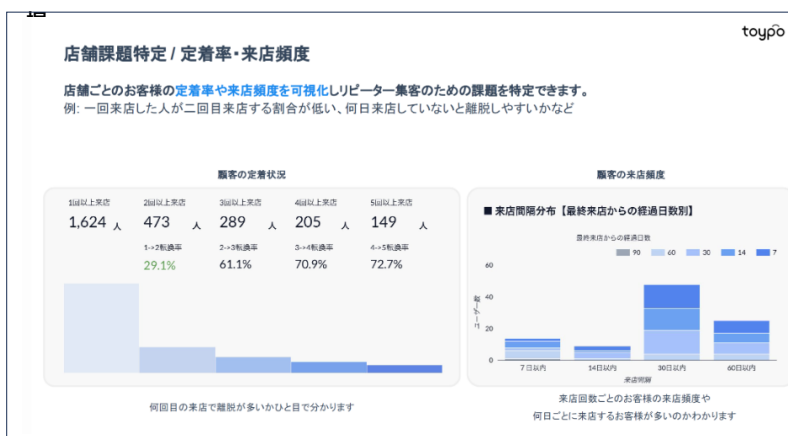
一度来店した方はお店を知っていただいたお客様で、その方の再来店率が高い飲食店は営業成績が良く来店客の顧客分析を行うことで効果的な販売促進に繋がります。

(営業分析のため弊社指定の顧客管理ツールToypoの導入が必要になります)

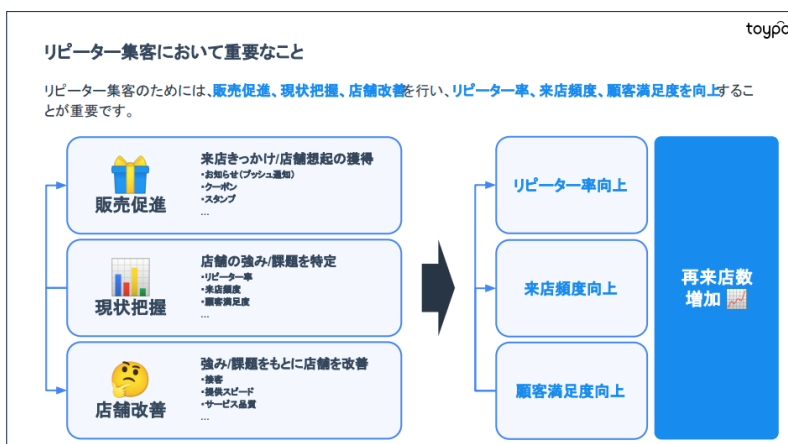
① 来店客の分析による店舗商圏と利用頻度の把握



② 再来店動向の把握によるリピート利用の状況と定着率の把握



③ リピーター獲得に向けた戦略的販売促進の実施と定着率の向上



Phase 3

経営改善計画実行、経営改善に向けた運営チェックと結果分析及び検証

Phase 1・2で提案した経営改善計画を実行し、実際の営業が改善に向けて進んでいるか運営チェックと結果分析及び検証を行います。

実際は経営改善計画を策定してから、しっかり計画通り実行出来ているかどうかで経営改善の結果は大きく変わります。

中には実行が計画通り出来なく、改善に向けた結果がなかなかでない場合もあります。日々の運営に対して実際に計画通り進められているか、結果に結びついているかどうか伴走指導を行います。

Phase 1

検証・分析

3 カ月 （経営者ヒヤリング・客観分析・数値分析実施・客層分析ツール導入）

Phase 2

検証・分析結果から改善提案、方向性の提示

3～6 カ月 （検証・分析結果から改善提案実施に移行・客層分析検証・販促開始）

Phase 3

経営改善計画実行、経営改善に向けた運営チェックと結果分析及び検証

6～12 カ月 （経営改善計画実行、結果分析を検証。数値管理指導の実施）

既存店経営改善業務（1店舗） 1年間

訪問指導 月1回 100,000円（税別）

月2回 200,000円（税別）

（営業分析のため弊社指定の顧客管理ツールToypoの導入が必要になります）

II 新店舗開発計画業務（新規出店及びリニューアル出店に関する業務）

新店舗の開業に向けて、出店に関する目的の確認からコンセプトの策定、開業まで一貫してサポートいたします。

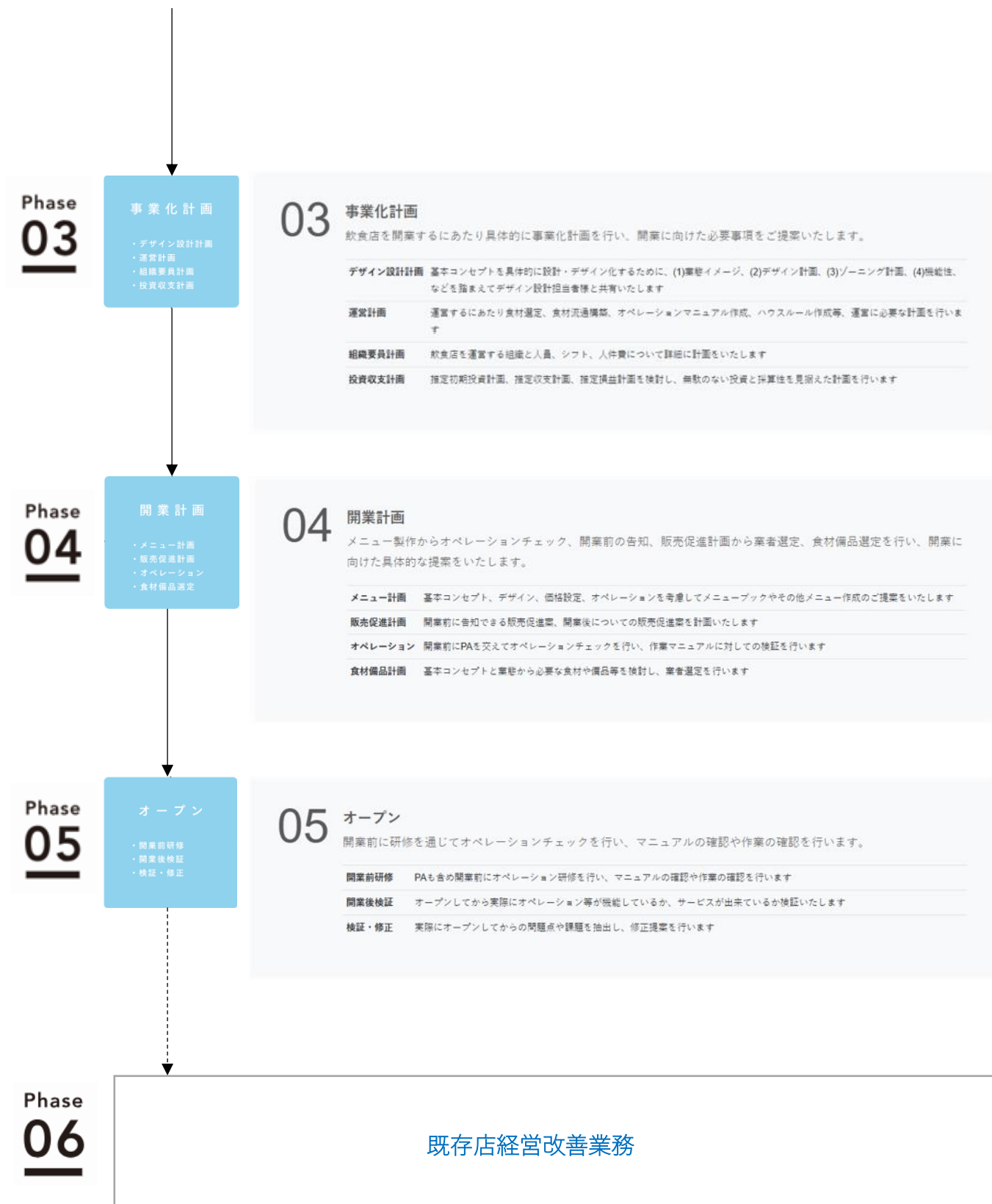
最も重要なのは基本コンセプト計画になります。出店に対する目的・方針の確認から目指すべき方向性を定め、コンセプトの計画に重点を置いて計画を進めます。

新店舗開発計画業務では5つの Phase（フェーズ）に沿って開業まで伴走指導いたします。

また、ご希望によって開業後に経営が安定するまでPhase 06 として既存店経営改善と同様の経営指導を行います。

- Phase 01** 与件整理では立地条件や環境などマーケティング分析と、経営者の方針、方向性を踏まえたビジョン分析を行います。
- Phase 02** コンセプト計画ではお店の具体的なコンセプトとそれを実現するための考え方を、業態提案を通じて戦略的にまとめ、強い店づくりを行うために必要な方向性を提案いたします。
- Phase 03** 事業化計画ではデザイン設計、厨房設計など店舗設計におけるコンセプトの表現とオペレーションの確認から経営計画までを推定損益計画を通じて検証いたします。
- Phase 04** 開業計画ではメニュー、販売促進計画、オペレーションの検証を行います。また出店時に必要なシステム、レジから食器備品まで店舗運営に必要な準備をサポートいたします。
- Phase 05** オープン指導では店舗引き渡し時の詳細確認、新店舗のオペレーションチェック、開業時の従業員指導を行い、新規開業の最終確認を行います。





主な業務実績

外食産業・飲食店経営

奥飛観光開発株式会社	新穂高ロープウェイ 2 店舗	(岐阜県高山市)	新店舗開発計画
株式会社アットキャド	鯨とよひさ	(東京都渋谷区)	新店舗開発計画
株式会社レーサム	THE GROVE KARUIZAWA レストラン	(長野県北佐久郡)	基本コンセプト計画
株式会社フロンティアハウス	和バルうらら	(神奈川県横浜市)	基本コンセプト計画
白鷺ニット工業株式会社		(兵庫県姫路市)	基本コンセプト計画
株式会社信州諏訪ガラスの里		(長野県諏訪市)	基本コンセプト計画
株式会社かつアンドかつ		(大阪府吹田市)	多店舗計画調査
株式会社魚恵	伊豆のひもの魚恵	(東京都町田市)	新店舗開発計画
株式会社湖北	イルファヴォーレ	(茨城県土浦市)	既存店経営改善指導
株式会社NAAリテイリング	FaSoLa CAFE	(千葉県成田市)	新店舗開発計画
鹿児島空港産業株式会社	SKY CAFÉ	(鹿児島県霧島市)	新店舗開発計画
養命酒製造株式会社	くらすわ	(長野県諏訪市)	新店舗開発計画
株式会社フリーデンダイニング	豚肉創作料理やまと 4 店舗	(東京都中央区)	新店舗開発計画
株式会社ららぽーと	レストランゾーン	(千葉県船橋市)	基本コンセプト計画
クラブツーリズム株式会社	クラブツーリズムカフェ	(東京都新宿区)	新店舗開発計画
株式会社小田急レストランシステム		(東京都新宿区)	既存店経営改善指導
ファーストキッチン株式会社		(東京都新宿区)	基本コンセプト計画
株式会社アントワークス	伝説のすた井屋 8 店舗	(東京都府中市)	既存店経営改善指導
株式会社サンルート	ホテル内レストラン 15 店舗	(東京都新宿区)	既存店経営改善指導
株式会社中原商店	びょんびょん舎	(岩手県盛岡市)	既存店経営改善指導
株式会社良品計画	CAFE MUJI 8 店舗	(東京都豊島区)	オペレーション指導
個人経営飲食店 多数		(全国各地)	新店舗開発計画 既存店経営改善指導

鹿児島空港産業株式会社
SKY CAFÉ KAGOSHIMA
鹿児島県霧島市

空港保安検査場内飲食店 2 店舗 新店舗企画開発業務・基本コンセプト計画
及びメニュー開発

新店舗企画開発業務

基本コンセプト計画

店舗設計 / 厨房ゾーニング設計



SKY CAFE



KAGOSHIMA

鹿児島空港保安検査場内飲食施設の営業分析を行いリニューアル計画を行う。基本コンセプトは鹿児島県の玄関口である空港施設の役割として、鹿児島県産の食材を取り入れたCAFÉ業態。航空便利用客の保安検査場通過後からフライトまでの時間、動線、ショップ利用、購買動向などを分析。防犯のため

に調理提供に制限があり、外部食品加工工場で鹿児島県産食材を使用したメニューを開発し加工。6次産業化を实践して鹿児島県産にこだわったメニューを提供。新店舗企画開発トータルプランニングを行う。

養命酒製造株式会社
くらすわ
長野県諏訪市

商業施設の飲食店ゾーニング計画、新店舗企画開発業務・基本コンセプト計画及びトータルプランニング

新店舗企画開発業務

基本コンセプト計画

顧問契約指導



長野県諏訪市に新しくできた商業施設「くらすわ」の2Fにある大型レストランの新店舗企画開発業務。株式会社竹中工務店を中心にプロジェクトチームを結成。弊社は飲食店の基本コンセプト提案、出店に関するトータルプランニング・メニュー開発・オペレーション指導などを行う。また開業後はレストランの運営指導を行い、営業のトータルサポートを行う。

株式会社フリーデンドイニング
豚肉創作料理やまと
神奈川県横浜市／東京都港区

新店舗企画開発業務・基本コンセプト計画及びトータルプランニング

新店舗企画開発業務

基本コンセプト計画

顧問契約指導



横浜ランドマーク店（神奈川県横浜市）

豚肉創作料理やまとの3店舗目の出店に伴い、新店舗企画開発業務を行う。設計・デザインコンセプトはマッズプランニング松永幹夫氏が監修。営業分析から客席レイアウトとゾーニング提案を行いトータルプランニングを行う。今後の出店計画に伴い、出店環境に応じた店舗展開を踏まえた出店計画を行う。



南青山店（東京都港区）

豚肉創作料理やまとの4店舗目の出店に伴い、新店舗企画開発業務を行う。設計・デザインコンセプトはマッズプランニング松永幹夫氏が監修。接待需要を踏まえた個室をメインテーマにした客席レイアウトとゾーニング提案を行いトータルプランニングを行う。豚肉創作料理という業態において様々な店舗環境で客層の広がりや利用シーンの拡大を目指す。

株式会社 NAA リテイリング
FaSoLa CAFÉ
千葉県成田市

空港保安検査場内飲食店 2 店舗 新店舗企画開発業務・基本コンセプト計画
及びメニュー開発

新店舗企画開発業務

基本コンセプト計画

店舗設計 / 厨房ゾーニング設計



成田空港保安検査場内飲食施設の営業分析を行いリニューアル計画・メニュー開発・オペレーション指導を行う。既存店の営業分析を行い、メニューの絞り込みを行うことで、基本コンセプトが伝わりやすいように業態提案を行い、防犯のために調理提供に制限があるため、商品力のあるメニュー提供を目指して食品メーカーとともに商品開発を行う。フライトまでの短い時間の利用のためクイックサービス提供が出来るようにメニューオペレーションの提案を行う。

東京立ち飲みバル
東京都港区

新業態企画提案及び基本コンセプト計画

新店舗企画開発業務

基本コンセプト計画



オフィス街にある10坪の小規模店舗。基本コンセプトは「五島列島」の食材と「熊本」の焼酎をメインにバル業態。飲食店ならではの交流とコミュニケーションのとれる店づくりをテーマに、地域の特性を取り入れたバル業態を目指し、基本コンセプトを前面に表現した営業スタイルでバル業態に日本食材と地域を表現した新しいスタイルの提案を行う。

その他の業務実績

株式会社ららぽーと ららぽーと船橋

千葉県船橋市

基本コンセプト計画

商業施設の飲食店ゾーンコンセプト及び 飲食業態に関する基本コンセプト計画

商業施設ららぽーと船橋の飲食店営業分析と商業施設利用に関するリサーチを行い、飲食店20店舗の業態及びゾーンコンセプト提案を行う。飲食ゾーンの考え方を再考し、飲食フロア全体のゾーンコンセプトを提案しテーマ性を持たせた施設提案を行う。

クラブツーリズム株式会社 クラブツーリズムカフェ

東京都新宿区

新店舗企画開発業務 基本コンセプト計画

新店舗企画開発業務・複合型カフェ基本コンセプト計画

複合型カフェ業態の基本コンセプト提案、オペレーションプランニングの指導を行う。カフェ本来の業態に旅行業務を併設したコミュニティサロンとしての機能性の提案を行う。カフェ業態の集客性を生かした複合型カフェの提案を行う。

株式会社小田急レストランシステム

東京都新宿区

基本コンセプト計画 営業分析 顧問契約指導

新店舗開業に関する基本コンセプト計画及び既存店営業分析

飲食店既存店改善指導及び飲食店新店舗開業に関する基本コンセプト提案を行う。首都圏の駅ビル・駅ナカ及び電鉄沿線物件に店舗展開する立地及びマーケティング調査を行い、業態の営業分析及び改善提案を行う。

株式会社サンルート ホテルサンルート内飲食店

全国各地15店舗

営業分析 業務改善指導

全国にあるサンルートホテルチェーン内レストランの 営業分析及び業務改善指導

北海道から四国まで計15店のホテル内飲食店の現地視察を行い、営業分析及び業務改善指導を行う。営業分析は事前に指示した財務諸表、売上分析表から行い、全国各地のホテル内飲食店の利用動向を比較しながら業務改善提案を行う。営業分析は本部向けに各地の現状とホテル内飲食店の傾向をまとめ、本部SV向けに指導を行う。

ファーストキッチン株式会社

東京都新宿区

新業態企画提案 基本コンセプト計画

新業態企画提案及び基本コンセプト計画

ファーストキッチンの新ブランド業態の新業態企画提案を行う。競合の多いハンバーガー業態であり、既存ブランドとは差別化できる業態提案を行い、アッパー層をターゲットに基本コンセプト計画を行う。

株式会社アントワークス 伝説のすた井屋

東京都府中市

顧問契約指導

経営・営業分析及び既存店改善・顧問契約指導

財務諸表より店舗間部門損益計算を算出し、各店舗の営業状況を分析指導を行う。会社の経営方針のアドバイス及び経営指導を行う。

株式会社良品計画 CAFÉ MUJI

全国各地7店舗

オペレーション指導

全国各地に新規出店するCAFÉ MUJI のオペレーション指導

CAFÉ MUJIの新店舗オープンに伴い、北海道から九州まで計7店舗の接客及びオペレーション研修指導を行う。ベーカリーの焼成、調理指導、カウンター業務及び接客指導を中心に行う。開業前は接客トレーニング及び料理提供のオペレーション指導を行い、開業後は検証を中心に修正指導を行う。

個人経営飲食店 新店舗企画開発指導業務・既存店改善指導業務・顧問契約業務

基本コンセプト計画 営業分析 顧問契約指導

これまでに約500店舗の飲食店を全国各地で指導 基本コンセプト検証・営業分析・業務改善

新店舗オープンの場合は新店舗企画開発業務に沿って行います。必要であれば業者紹介から流通構築の提案もいたします。既存店の営業改善は基本コンセプトの検証と営業分析を売上分析及びABC分析から行い、業務改善の方向性を検証。経営会議を設定し、業務改善提案と検証を行います。これまでカフェ・居酒屋をはじめ多くの業態指導をしています。どの業態でも対応いたします。



地方創生 地域活性化

日本各地には地域によって昔から営みの歴史があります。南北に連なる日本列島はそれぞれの場所で、環境・気候・風土に違いがあり、その中で培われてきた産業や食文化は今も静かに継承されています。それぞれの地域が生み出す食文化は、その土地の環境をもとに農水産業（1次産業）を通じて食の営みを、特産物・観光・祭事は文化と産業を形成しています。

現代において日本の人口分布は首都圏一極集中となり、全国的に少子高齢化による人口減少地域が年々増加しています。特に地場産業は若年層の人口減少が進み、後継者不足が顕著になり事業を維持継承することが厳しくなっています。

地域の活性化は全国的に大きな課題であり、重要施策であるということです。

弊社では長崎県五島列島の地域活性化活動を約17年前から行っており、その他にも全国各地で同様の取り組みの現場に数多く参画しています。地域活性化の活動経験を外部のコンサルティングの立場だけでなく、直接当事者として数多く持ち合わせています。厳しい局面にも何度も立ち、課題解決に向けた活動を行ってきました。その中で分かったことは、どの地域も課題が共通しているということです。成功している事例及び自治体をモデルに、自らの地域で活性化を目指し活動を行うところが多いですが、それぞれの環境やコミュニティの関係が様々なため、なかなか同様にはいかないことがほとんどです。弊社ではこれまでの実践経験から問題点や悩みについて多くを共有することが出来ます。また 外食産業・飲食店のコンサルティングを約25年行っているノウハウを有し、流通や消費産業に繋ぐための「6次産業化」をはじめとした「まちづくり計画」に関する取り組みに強みを持っています。それぞれの地域の強みを見出し、地域活性化に向けた取り組みを実践いたします。

コンサルティングのポイント



「地域・地元」視点を重視したコミュニケーションと合意形成を図ります

地域活性化に取り組むうえで特に重要なことは「地域・地元」の視点を持ち、地域の問題点について共に考え、共有することにあります。「地域・地元」の方々とのコミュニケーションを重視し問題点を顕在化させることで、地域にとって重要な課題解決に向けた合意形成を図ります。



地域の強みを見出し、経済効果を高める取り組みを目指します

地域によって気候・風土・文化・産業とさまざまな特性を持ち合わせています。それぞれの地域の強みを見出し、優先度を共有化していきながら経済効果を高める取り組みをご提案していきます。



地域の1次産業に注目し、農水産業、畜産業をはじめとした食に関する6次産業化を提案します

地域の1次産業はそれぞれの気候や風土によって、その特性がはっきりとしています。また多くの人たちが関わる食の分野において、飲食店のマーケティングを熟知している経験から3次産業側の目線を持った出口戦略を主体とした実践的な6次産業化の取り組みをご提案します。



地域特性を整理し、地域ブランドの構築を行います

気候・風土・文化・産業などの地域資産の評価及び価値化を行い、コンセプト提案と地域ブランドの構築を行います。



提供サービス



6次産業化計画 コンサルティング

- ・1次産業の生産品流通を出口戦略を踏まえて6次産業化計画の策定をいたします。
- ・消費地のマーケティング分析とターゲット設定を行い、6次産業化によって流通増につながる計画を行います。



特産品開発・商品開発・ ブランディング構築

- ・マーケティング戦略を策定し、ターゲット設定を行ったうえで商品開発設計および商品ブランディングを行います。



地域コミュニティ・ 集落再生コンサルティング

- ・地域の問題点についてコミュニケーションを重視した課題解決策を提案いたします。
- ・課題について問題点を顕在化し、住民との合意形成を目指し地域活性化計画を行います。



地域まちづくり計画・ 地域ブランディング計画

- ・まちづくり計画策定の提案を行います。
- ・ブランドコンセプトの設計及び計画を行います。



観光誘致・観光交流・ インバウンド

- ・地域主導による観光誘致・観光交流計画に向けた取り組みを支援します。
- ・グリーンツーリズムをはじめ、インバウンド観光、ニューツーリズムに関する計画を支援します。



現地調査・視察

- ・現地調査及び視察を行い、与件整理と調査報告を行います。

主な業務実績

地方創生・地域活性化

オーガニックをプラットフォームとした街づくり	(長崎県五島市)
★アグリ・コーポレーション 有機安納芋生産を軸とした事業シナジーの提案	
BとC販路拡大に向けたマーケティング戦略の構築	(岡山県岡山市)
★アーチファーム ケース別販売経路の提案と農家ブランディングの構築	
農場ブランディングと6次産業化及び流通計画	(北海道中標津町)
★上原農場 230haの広大な農地で生産される高品質のそばの6次産業化	
離れを中心としたコミュニティの場づくりと京都八瀬周辺の観光活性化業務	(京都市左京区)
楽北離休 「離れ」の邸宅を中心としたコミュニティづくり	
総合交流ターミナルを中心とした地域グランドデザイン基本設計業務	(千葉県鴨川市)
地域グランドデザイン基本設計業務	
海辺の魅力づくりを通じた交流まちづくり推進事業プロジェクトマネジメント業務	(千葉県鴨川市)
まちづくり推進に伴うプロジェクトマネジメント業務	
埼玉県小川町ならではの農産物加工品検討会	(埼玉県小川町)
農産物加工品に関する6次産業化計画	
久賀島観光交流拠点センター誘客手法充実策定業務	(長崎県五島市)
観光交流拠点センターの機能拡充及びゾーニング計画	
越島南枝 新上五島町・国の重要文化的景観保全に関する基本計画	(長崎県新上五島町)
農水産物及び加工品・特産品開発・ブランディング	
久賀島特産品開発及び販路開拓事業	(長崎県五島市)
農水産物流通・販路拡大に伴うまちづくり及び農山漁村の地域活性化計画	
五島列島水産流通株式会社 地域農水産物の流通・販売に関する基本計画	(長崎県五島市)
長崎県五島列島の水産物を全国の飲食店へ流通販売	
★(6次産業化・農山漁村発イノベーション) エグゼクティブプランナー派遣	

地域農水産物の
流通・販売に関する基本構想

地域活性化に向けた取り組みを中心に、特産物を検証し、農水産物の流通・販売に関する基本構想・基本コンセプト計画を行い事業化へ取り組みます。

6次産業化

集落再生



奈留島の魚(よ) プロジェクト告知ポスター



五島列島水産流通株式会社 イメージビジュアル



五島列島水産流通

五島列島水産流通株式会社ロゴデザイン

実績

長崎県五島列島の地域活性化を目的とした水産物の首都圏を中心に全国へ流通開拓を行う。
自社事業：五島列島水産流通株式会社（長崎県五島市・新上五島町・小値賀町）



2011年 FOOD ACTION NIPPON 製造 / 流通 / システム部門 優秀賞
2010年 FOOD ACTION NIPPON 製造 / 流通 / システム部門 入賞

長崎県五島列島は日本の西端に位置する離島のため、水産業を主とした地域です。本州など消費地には輸送時間がかかるため物流コストと鮮度保持の問題を懸念して、特に首都圏までの流通はほぼゼロの状況にありました。

魚価の低迷や漁業者の高齢化など地域での課題は多く、地域周辺だけの消費（地産地消）では漁業の活性化は厳しい状況にありました。そこでこれまでは積極的に行われていなかった

首都圏への流通に乗り出し、問題提起と検証、課題解決に取り組みました。鮮度保持の確立や食文化の違いによる受け入れの検証など、首都圏を中心に全国へ流通を行うことで五島列島の地域活性化と水産業の活性化を目指しています。

農水産物の流通・販路拡大に
伴うまちづくり及び農山漁村の
地域活性化計画

地域農水産物の流通及び販路拡大を目的に、生産増を目指した取り組みが実施できるよう運営及び組織計画を行い、農山漁村の地域活性化をサポートします。

まちづくり計画

6次産業化

集落再生

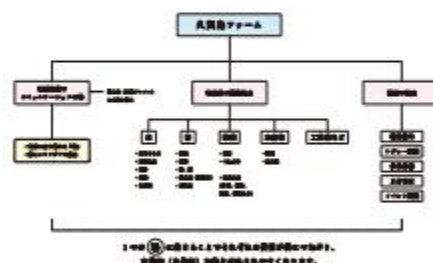
ブランディング



「久賀島ファーム」ブランド発足告知ポスター



オリジナル商品開発 左：つばき油／右：久賀米



組織運営計画の提案

実績

地域の特産品開発を行い、その組織運営を計画して農水産物の流通・販路の拡大をすることで地域活性化の取り組みを行い、国の重要文化的景観保全地域の活性化を目指す仕組みづくりを行う。(長崎県五島市)

国の重要文化的景観に指定されている五島市久賀島の島民の生業支援を目的とした事業。久賀島の特産品を発掘し、商品開発及びブランディングを行いました。

久賀島の特産品開発を行うにあたり開発後の事業継続にポイントを置き、島民主体となる事業性の構築を提案。島の生業支援と島民の高齢化、過疎化が進むなかで島民のコミュニティの「場」の提案を行い、将来の観光案内や特産品販売が出来るよ

う小学校の跡地に拠点を設け、島民で運営する組織「久賀島ファーム」を発足。国の重要文化的景観に指定されている久賀島の景観を保全する目的も含め事業化を進めました。また、久賀島の重要文化的景観を形成している棚田の風景と櫓の原生林の維持及び保全を目的として、棚田で生産された久賀米の商品化、久賀島産100%櫓油の商品化及びブランディングを行いました。

農水産物及び加工品・
特産品の開発、ブランディング

地域の農水産物及び加工品・特産品の調査分析を行い、マーケットニーズ
分析を踏まえて商品ブランディング開発を行います。

6次産業化

特産品開発

ブランディング

長崎県五島列島産 本格芋焼酎

越鳥南枝
えっちゃんなんし

長崎県五島列島で採れた
芋のみを原料とした、
フルーティーな香りと
洗練された味わいの
本格芋焼酎ができました。

越鳥南枝 28度
720ml 1,480円(税込)

越鳥南枝 36度
720ml 2,500円(税込)

「越鳥南枝」広告ビジュアル

実績

国の重要文化的景観保全を目的とし、農業地域の維持及び活性化を目的とした地域特産品開発を行いました。
芋農家の生業支援を目的とし、保存性と付加価値向上を目指した加工品の開発を提案。
産学連携で焼酎の商品開発及びブランディングを行いました。(長崎県新上五島町)

新上五島町北魚目地区の文化的景観保全を行うにあたり、新上五島町文化的景観保全活用委員会委員・長崎ウエスレヤン大学教授加藤久雄先生より、地域住民の生活の糧である芋の生産増により地域経済活性化を目的とした商品開発の依頼を受け産学連携で事業構想を行いました。検討の結果、保存性を考慮して芋を原料とした本格焼酎の開発に決定。芋農家の生産増及び生業支援と地域活性化を目的として、新上五島町産芋100%による本格焼酎を目指すことになりました。芋焼酎は鹿児島県を

中心に近隣地域でも競合が多く、差別化できる商品開発と販売計画が求められます。マーケティング分析から九州北部、本州では関東以北は芋焼酎より麦焼酎を好む傾向にあることから、口当たりの良い飲みやすさを追求し芋焼酎独特の香りが少ないフルーティーな味わいの商品を開発しました。故郷を思い慕うという意味の中国の故事から「越鳥南枝」と命名し、主に20～40代の女性をターゲットに設定して芋焼酎の販売マーケットでの差別化と新しいポジショニングを目指しました。

久賀島観光交流拠点センター 誘客手法充実策定業務

長崎県五島市

まちづくり計画



観光交流拠点センターの 機能拡充計画及びゾーニング計画

観光交流拠点センターの機能拡充計画に関する調査を行い、古民家再生に伴う平面ゾーニング計画を行う。
誘客に関する地域ガイドンスの見直しを行い、交流拠点センターの機能と久賀島の案内をより明確にするために、
観光交流拠点センターの展示物の作成及び機能拡充に向けた提案を行う。

総合交流ターミナルを 中心とした 地域グランドデザイン 基本設計業務

千葉県鴨川市

まちづくり計画

地域グランドデザイン 基本設計業務

総合交流ターミナル機能拡充計画の一環として同施設を中心とした機能の整備とともに地域グランドデザインの作成を行う。総合計画調査及び住民調査を行い、総合交流ターミナルの定義を整理し、地域グランドデザイン基本設計を行い、周辺エリアのイメージバースを作成する。

海辺の魅力づくりを通じた 交流まちづくり推進事業 プロジェクト マネジメント業務

千葉県鴨川市

まちづくり計画

まちづくり推進に伴う プロジェクト マネジメント業務

鴨川駅周辺海辺のエリアのまちづくり計画に関する総合計画調査及び住民調査を行い、海辺の周辺エリアのまちづくり基本コンセプト計画を行い、鴨川版CCRC構想に基づいた海辺のエリアにおけるゾーニング提案を行い、周辺エリアのイメージバースを作成するとともにプロジェクトマネジメント業務を行う。

小川町ならではの 農産物加工品検討

埼玉県小川町

まちづくり計画

農産物加工品に関する 6次産業化計画

農産物加工品開発に関する意見集約と組織づくり、地域産品を活用した具体的な方法論の検討。6次産業化に向けた具現化を行い、ローンチへ向けた意識付けと方向性を検討する。

地方創生・地域活性化

2017年 9月	〔取材協力〕	LO活スペシャルインタビュー 2040年消滅可能性都市が世界遺産を目指す
2015年 6月	〔取材協力〕	離島経済新聞 島の仕事人「五島列島支援プロジェクト」
2015年 1月	〔取材協力〕	事業構想 流通を変革 島の経済を変える
2014年 3月	〔取材協力〕	飲食店経営 2015年1月号 流通を変革島の経済を変える

外食産業・飲食店経営

2014年 3月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 あーる&アイ 飲食店・小売店向け鮮魚産直流通の内側と国の重要文化的景観保全を目的とした第6次産業としての取り組み
2014年 2月	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2014年3月号 特別寄稿 五島列島支援プロジェクトの展望
2013年 10月	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2013年11月号 特別寄稿 脱安売り「適正価格」の時代
2013年 3月	〔原稿執筆〕	日経流通新聞 一面「いれたてコーヒーの実力は」専門家調査
2009年 9月	〔原稿執筆〕	特定非営利活動法人 日本フードコーディネーター協会 ホームページ「食のプロ・コラム」
2009年 5月	〔取材協力〕	週刊エコノミスト 食品不信の救世主？ 広がる「緑提灯」運動 2009年6月2日号
2009年 3月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 あーる&アイ 2009年 Spring号 消費低迷への傾向と対策と、飲食店の今やるべき事の検証
2009年 1月	〔取材協力〕	日本経済新聞 社会面「安全への模索」
	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2009年1月号 2009年を勝ち抜くためのキーワード20
2008年 11月	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2008年11月号 食材料品目数の見直しで見えないロスを削減せよ
2008年 10月	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2008年10月号 緑提灯の威力
	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2008年10月号 ネット媒体で採用効果を高めるビジュアル、キャッチコピーのコツ
2008年 7月	〔原稿執筆〕	商業界 飲食店経営 2008年7月号 利益を確保するメニュー改定のスミ
	〔原稿執筆〕	日本商工振興会 商工にっぽん 2008年7月号 飲食店の値上げは値ごろ感維持と綿密な利益シミュレーションで
2007年 12月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 流通ナビ 2007年12月号 飲食店におけるサイドメニューの開発③
2007年 11月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 流通ナビ 2007年11月号 飲食店におけるサイドメニューの開発②
2007年 10月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 流通ナビ 2007年10月号 飲食店におけるサイドメニューの開発①
2007年 6月	〔原稿執筆〕	流通サービス情報専門誌 流通ナビ 2007年6月号 業績不振が続く既存店の再生と魅力づくり
2007年 3月	〔原稿執筆〕	日経BP社 日経レストラン 2007年3月号 特集・従業員が不正に走るのとはなぜ
2007年 3月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2007年3月号 新・悩み解決クリニック
2007年 2月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2007年2月号 隣の損益計算書
2006年 12月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2006年12月号 隣の損益計算書
2006年 11月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2006年11月号 特集・知らないうちに損するコスト削減術
2006年 4月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2006年4月号 特集
2005年 10月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2005年10月号 今さら聞けない 飲食業キホンのキ
2005年 7月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2005年7月号 今さら聞けない 飲食業キホンのキ
2005年 7月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2005年7月号 新・悩み解決クリニック
2005年 4月	〔掲載協力〕	日経BP社 日経レストラン 2005年4月号 特集

講演／セミナー

地方創生・地域活性化

2022年 6月	(大手町)	農林中金総合研究所	水産業の活性化を担う水産流通の可能性と地域活性化
2020年 2月	[小 川 町]	埼玉県小川町	6次産業化 小川町ならではの農産物加工品
2017年 12月	[長 崎 市]	長崎大学水産学部	海洋サイバネティクスと長崎県の水産再生 水産流通の機能構築と現状
2016年 12月	[長 崎 市]	長崎大学水産学部	海洋サイバネティクスと長崎県の水産再生 水産流通の機能構築と現状
2015年 12月	[長 崎 市]	長崎大学水産学部	海洋サイバネティクスと長崎県の水産再生 水産流通の機能構築と現状
2014年 12月	[丸 の 内]	島デザイン若者会議	「島の未来のために若者ができることは?」五島列島支援プロジェクトの活動
2013年 11月	[久 賀 島]	長崎県五島市	「島の宝探しワークショップ in 久賀島」地域の特産品の発掘とブランディング
2013年 3月	[東 京]	離島経済新聞社	リトルコミュニティの経済学

外食産業・飲食店経営

2014年 6月	[日 本 橋]	株式会社タナベ経営	フードサービス業態開発研究会 今後の業態開発あり方～ 現在外食産業動向から自社への展開～
2013年 7月	[大 仁]	東芝テック株式会社	流通・飲食業のPOSデータから読み取る係数管理と経営分析
2012年 6月	[金 沢]	東芝テック株式会社	飲食店開業・リニューアルにおける6つの重要事項
2012年 6月	[広 島]	東芝テック株式会社	飲食店開業・リニューアルにおける6つの重要事項/飲食店のデータ分析
2012年 5月	[名 古 屋]	東芝テック株式会社	飲食店開業・リニューアルにおける6つの重要事項
2008年 7月	[東 京]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2008年 7月	[横 浜]	三菱地所ビルマネジメント株式会社	商業施設内テナント飲食店における店長のマネジメント
2008年 2月	[福 岡]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2008年 2月	[仙 台]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2007年 7月	[高 松]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2007年 5月	[静 岡]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2007年 5月	[広 島]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案
2006年 7月	[札 幌]	東芝テック株式会社	飲食店のデータ分析と損益計算書から見る改善提案

代表プロフィール



株式会社スーパーソニック

代表取締役 小島 由光

内閣官房地域活性化伝道師（2014年～現在）

五島列島水産流通株式会社代表取締役

五島列島支援プロジェクト代表

地域資源活用・地域連携エグゼクティブプランナー（2019年～現在）

五島市ふるさと大使（2011年～現在）

新上五島町観光物産大使（2012年～現在）

2000年8月創業。

「外食産業・飲食店経営」「地方創生・地域活性化」2つの分野のコンサルティングを行う。

飲食店経営に精通し、また食に関する生産分野から流通及び出口戦略まで幅広く実践経験を持ち、これらの知識・経験を活かして総合的で、かつ実践的なコンサルティングを行う。

「外食産業・飲食店経営」分野では業態コンセプトの明確化を重視し、特に消費者の視点に立つことでニーズに応えることが重要と考え、「マーケットイン」を戦略の軸とした提案を行い指導する。

新店舗開発計画業務、既存店改善指導業務を中心に、これまで約25年で約600店舗以上の飲食店の立ち上げ及び既存店の経営改善指導を行う。また飲食店のM&Aを中心とした事業再生、造作譲渡など売り手・買い手の引き合わせを中心に経営改善に必要な業務を行う。

出店計画や業務改善に必要な資金計画、補助金を活用した提案も行う。

「地方創生・地域活性化」分野では、まちづくり計画、地域コミュニティ、集落再生、6次産業化、

特産品開発などを行う。特に地域再生では長崎県五島列島で鮮魚の流通増加による地域活性化の計画を立案、全国各地の飲食店、小売店に産直で鮮魚を直送する仕組みをつくり、

五島列島水産流通株式会社を2012年に設立し現在は全国各地の飲食店に鮮魚の直送を行う。

内閣官房地域活性化伝道師・6次産業化エグゼクティブプランナー・地域資源活用・地域連携エグゼクティブプランナーの任命を受ける。

長崎県五島列島の地域活性化を目的として「五島列島支援プロジェクト」を2009年8月に立ち上げ現在活動中。五島列島の水産物を全国へ産直流通する仕組みを構築。観光誘致紹介・特産品開発・重要文化的景観保全活動を行う。

長崎県五島列島のカトリックに関する歴史を研究。後世に平和の大切さを伝えるために久賀島・牢屋の窄殉教地の保全活動を行う。

企業向け講演、執筆など多数。盛和塾塾生（～2019年）。



株式会社スーパーソニック

専務取締役営業統括 二階堂 政文

フードビジネスプロデューサー

株式会社サザビーでスターバックス及びアフタヌーンティー創業時から事業統括責任者として多店舗化を実現。店舗経営、出店計画、経営計画、MD開発、人材教育など長年の実務経験からフードビジネス全般を指導する。

2012年(株)サザビーリーグ経営企画室長・アイビー(株)経営企画室室長・社長室室長歴任。

2001年アフタヌーンティーフード事業部事業本部長。100店舗売上136億円の事業責任者。

1999年スターバックスコーヒージャパン出向・不動産開発シニアプロデューサー。

全国出店サポート（2年間で250店舗）。

1994年サザビー営業本部営業開発部長。

1985年アフタヌーンティーフード部店舗運営部長兼営業企画部長。

会社概要

会社名 株式会社スーパーソニック

所在地 東京都港区新橋6-5-4DIKマンション新橋410

TEL 03-6459-0873

FAX 03-6459-0874

代表者 小島 由光

URL www.supersonic-web.com

設立 2000年8月

S2C

SUPERSONIC CREATIVE

S2C (Supersonic Creative) はマーケティング・プランニングの知識を活かした
プロデュース & デザインを行うクリエイティブチームです。



小島 由光

プロデュース

外食・飲食店コンサルタント
6次産業化プランニング

地方創生 / 地域活性化・外食産業 / 飲食店経営コンサルタント。
地域資源を活かした地方創生・地域活性化と、20年の経験を
活かした外食産業・飲食店経営の基本コンセプト計画と再構
築の実績が多数あり、これまでにない2つの分野を総合的に、
かつ実践的にコンサルティングを行う。地域活性化は2009年
に五島列島支援プロジェクトを設立。五島列島の鮮魚を全国の
飲食店に直送する仕組みを構築し約1,500件の顧客を持つ。
飲食店のコンサルティングは500店舗以上。講演・執筆多数。



中田 卓志

デザイナー

アートディレクター
グラフィックデザイナー

各種広告制作をはじめ、企業CI・ブランドVIなど数多く手がけ
る。JAGDA年鑑入選、東京TDC賞入選、日本タイポグラフィ
年鑑入選ほか作品掲載多数
JAGDA(公益社団法人 日本グラフィック協会) 正会員。
LUDWIGROOVER(ラディッグルーパー)
www.ludwigroover.com

私たちはこれまでにお互いの専門分野の知識・経験を共有し、地域活性化・食品・外食産業にお
いて数々の基本コンセプト提案、ブランドプロデュース・デザイン、ディレクション業務を行なって
来ました。これまで約20年の間に業界の移り変わりやニーズに対応し、数多くの現場を経験して
おります。その経験や実績を踏まえ、お客様のニーズに合わせたご提案をいたします。

[実績例]

業務提携

株式会社マッズプランニング

代表取締役 Executive Creative Director 松永 幹夫

<http://mas-p.co.jp>

ティファーズコンサルティング合同会社

代表 Executive Director 竹谷 稔宏

<http://tfrs-consul.tokyo>

株式会社カメリア

代表取締役 佐野 由美子

<https://camellia-office.site/>

Nakada Design合同会社

代表 中田 卓志

<http://nakadadesign.jp>

Motti & Benton Food Consulting株式会社

代表取締役 坂口 もとこ

<https://www.mottibenton.co.jp>

株式会社Mercury会計コンサルティング

代表取締役 米崎 慶一郎