

実店舗版

あだち産業センター・産業情報室がお届けする起業ガイド

産業情報室発行のミニコミ誌『グッジョブ』の人気企画から生まれました！

もしカフェ Vol.1 エ

中小企業診断士 監修

あだち産業センター産業情報室 相談員

中村 俊雄 氏

実店舗版

目指すはオリジナルカフェのオープン！

構想・準備～開業までの流れを
バーチャル体験してみませんか？



～もしもカフェを開くなら～

発行にあたって

あだち産業センター 1 階の **産業情報室** では、経営者・起業家を対象にした各種専門家による無料相談を実施しています。その中の一つ、中小企業診断士相談では、多くの経営者や起業予定者の方にご利用頂いています。

本冊子は、実際の無料相談がどのような流れで行われているのか、また起業というものがどのようにして進んでいくのかを大まかにイメージしてもらうことを目的として作成されました。今後起業・独立を考えている方にとって、少しでもヒントとなれば幸いです。

コンセプト

「もしもカフェを開くなら」は、カフェのオープンから繁盛店に成長していくまでの流れを、紙面上でバーチャル体験していくコーナーです。産業情報室が発行しているミニコミ誌『グッジョブ』に 20 年 5 月から翌年 3 月まで連載されました。

専門家の監修のもと、分かりやすい内容とイラストで好評を博した「もしカフェ」がこのたび加筆・修正を経て一つの冊子になりました。

目次・・・・・・・・・・2 ページ

夢のカフェ開業を目指して！	導入・・・・・・・・・・3 ページ
第 1 回 まずは、起業を具体的に描こう	構想編・・・・・・・・・・4 ページ
第 2 回 起業のスタート地点に立とう	調査編・・・・・・・・・・5 ページ
第 3 回 しっかりと地に足をつけよう	準備・目標編・・・・6-7 ページ
第 4 回 ここが踏ん張りどころ	資金準備編・・・・・・・・8 ページ
第 5 回 地味だけど、とても大切	許可・申請編・・・・9 ページ
第 6 回 さあ、ラストスパート！	オープン編・・・・10 -11 ページ
カフェをオープンした後は	その後・・・・・・・・12 ページ

導入

夢のカフェ開業を目指して！

ある一人の青年がカフェをオープンするまでの流れを、ストーリー仕立てでお送りする「もしカフェ」。さあ、果たして彼は無事にオープンできるのでしょうか？



主人公：ジョブ夫

自分だけのオリジナルカフェを開きたい。そんな長年の思いを実現しようと決意し、8年勤めた会社を退職。足立区千住在住。30歳。趣味は喫茶店巡り。



カフェっていいな。おいしい飲み物と気取らない料理。それに何ととってもあの雰囲気が好きだな。もし自分のお店を持つことができれば、どれだけ素敵なことだろう。しかも地元の足立区に！ そんな思いをずっと温めてきた僕。よし、やってやろうじゃないか！



.....と決意したのはいいものの、何しろカフェの経営なんて初めてのこと。どうすればいいのか、全く分からないジョブ夫。



そんなある日

ん！？「あだち産業センター」？



わあ、本がいっぱい！しかもビジネス書ばかり。足立区の企業の展示もしているみたいだ。どうやらビジネスに関係した建物らしいぞ。

しばらく館内をウロウロ...すると、スタッフの方から声をかけてきてくれた！

「こんにちは、産業情報室へようこそ。経営に関することでお悩みですか？」



産業情報室スタッフ

色々なパンフレットをもらった。アドバイスをしてくれる専門家がいるのを知った（これは心強い）。それに無料なのも嬉しい。しばし検討の後、ジョブ夫は産業情報室に電話をかけてみた。



「もしもし。実は飲食店を開きたいと考えているのですが、何しろ初めてのものです。そちらではいろいろと相談が出来るみたいですけど」

産業情報室へのお問合わせ

Tel: 03-3870-1221

月～日曜・9～21時

「はい。開業のご相談ですね。産業情報室では、例えば中小企業診断士の相談員から専門的なアドバイスを受けることができます」



「あの一、診断士の方の専門的なお話しについていけるかどうか不安といたしますか.....。なるほど。相談員の中村先生は『初心者の方でも、小さなことでも気軽に相談してほしい』と、そうおっしゃっているのですか！ それならぜひ相談してみたいです」

「ありがとうございます。では、ご希望のお日にちはございますか？」

中小企業診断士の相談時間

第2・3・4 土曜日
13時～・14時～

スタッフの人に予約を入れてもらった。次の土曜だ。しかし、まだ何も準備していない。これから事業計画などを立てなくちゃいけないと聞いたこともあるな。まあ、とにかく行ってみよう。自分の夢を叶えるためだ。頑張るぞ～。



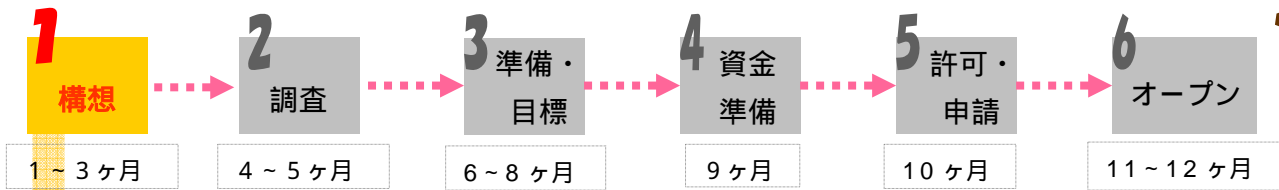
第1回

まずは、起業を具体的に描こう ~ 構想編 ~



まず、下記の様な開業スケジュールを立てることから始めましょう

全体像を把握して、計画的に動くことが大事です。(下記のスケジュールはカフェオープンを一年後として考えた場合です)



次にイメージを膨らます為の準備作業!

「ストアコンセプトを決めよう！」

ストアコンセプトとは・・・

- ①ターゲットとするお客様は？
- ②お客様のニーズは何か？
- ③そのニーズにどう対応するのか？

自店のイメージを膨らませるためには、様々な情報が必要です。他店を色々見て地域の客層を知り、人気のカフェ店が何故流行しているかの理由をおさえることも大事です。できるだけ多くのカフェに足を運び、自店の理想に近いイメージを作り出す作業をするのがこの段階での作業です。だんだんとイメージが膨らんできたら、次はそれを絞り込み、『自分が持っている強みを活かせるかどうか』『好きかどうか』『弱みを克服できるかどうか』を考えた上でストアコンセプトを決めてみましょう。

のターゲットとするお客様では、「家族連れ」「主婦層」「サラリーマン」「OL」「学生」などが挙げられ、それぞれがお店に求めるニーズは違ってきます。そこでお店の個性を強く出すためには、ターゲットを明確にすることが大切です。

お客様のニーズは、例えば、サラリーマンでしたら『安くてボリュームのある食べ物も一緒に欲しい』『ちょっと一息つける場所』、OLでしたら『手軽に楽しめるおいしいランチ』『おしゃれで入りやすいお店』などです。

さらに、これらのニーズに答えるために自店ではどういったサービスが「できるのか」、もしくは「するか」というのを考えていくのがこの部分です。極端な話、学生が多い場所では、どんなにこだわった豆を使ったおいしいコーヒーでも値段がセレブ御用達並みでは集客は望めませんよね。

～ のストアコンセプト作りでしっかり土台を作っておきましょう！

よし！決めた！

僕はお菓子を作るのが好きだからターゲットとするお客さまは甘い物が好きな女性に絞ろう！
そうすると……飲み物と甘いお菓子がセットで頼めるメニューがあるといいかな。お菓子の創作も得意だし、日替わり、週替わりなんていうのもいいかもしれないな。飲み物もコーヒーだけでなく何回来ても楽しめるように紅茶や健康ドリンクを作りたい！
店内は明るい雰囲気、おしゃべりしやすい環境にしよう！



各回のページ下段には、その回で行わなければいけない項目があります。全ての項目をクリアできたら、次の回へ進みましょう。

チェックリスト

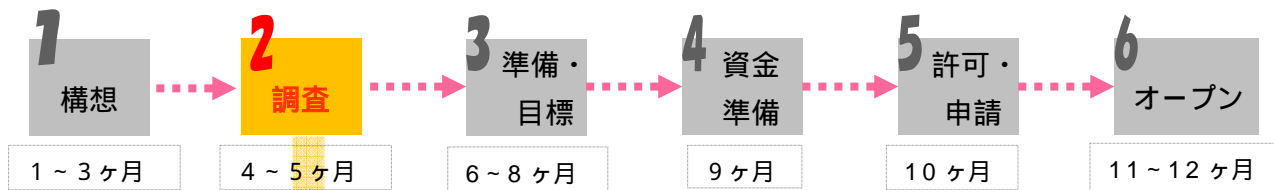
- 一言で説明できるような、明確なストアコンセプトは決めた？
- ターゲットとなる客層は決まった？
- お店のジャンルとニーズは明確にイメージできた？

第2回

起業のスタート地点に立とう ~ 調査編 ~



まだまだ動き出したばかりの、もしカフェ。起業成功のカギはスタートダッシュにあり！？



「立地を決めよう！」

立地エリアを決め、物件を探すにあたっての条件は、大きく分けて二つあります。

①ストアコンセプトでターゲットにした人が集まるような場所

ターゲットにした人が多く住んでいる、多く通る場所を探すには、やはり自分で実際に足を運び、よく調べることが大切です。自分が決めようとしている物件から半径 500m~1Km 圏内（徒歩 10 分から 20 分）の人通り、年齢層、ライバル店となる他店の数や特徴を調べましょう。また時間帯別の客層や、平日・土日祝日などでも客数が変わってくるので調査してみましょう。

②出店できる資金の範囲内

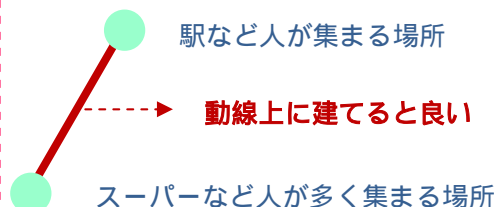
出店する物件の家賃が、資金の範囲内で「無理がないか」を考えましょう。無理して人通りの多い一等地に出店しても、家賃が高く、払っていけなくなってしまっは意味がなくなってしまいます。

う〜ん.....

街の 丁目はとても人通りが良いけどオフィス街だし、ランチメニューを考えているわけではないから、その場所にお店を開いても集客は望めない。それに家賃も高そうだし.....。よし、自分のお店だものな、納得の行くまで良い立地場所を探すぞー！！

人の流れが多い道 動線を探そう!!

動線とは、人の流れが多い道の事を言います。人が多く集まる場所から同じく人が多く集まる場所への道、例えば駅からスーパーまでの道など、何もなくても自然と人が通りますよね。この動線にお店を建てると、ある程度の集客が見込めます。ですので、物件探しの段階で、動線を見る事も忘れずに！



立地を決めてしまってから後悔の無いように、何事も自分でしっかりと調査をすることが大切です。とにかく数を多く見て、慎重に、なおかつビビビっとくる良い物件があったら素早く契約してしまいましょう。



チェックリスト

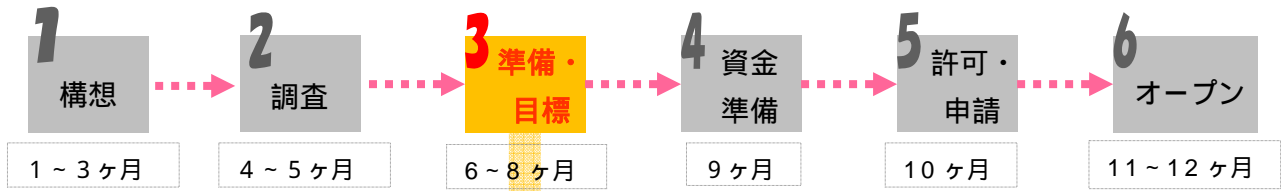
- 出店候補地となる場所の客層・人口は調べた？
- 不動産屋を回って、出店候補地の家賃の相場をチェックした？
- ライバル店になりそうな店の数・特徴は調べた？

第3回

しっかりと地に足をつけよう ～準備・目標編～



何事も準備が肝心！ というわけで、今回は見開き2ページでのもしカフェです。



「売上目標を立てよう」

表1

売上高	100万円	
売上原価	材料費(コーヒー豆・パン等)	25万円
	水道光熱費	5万円
計		30万円
粗利高	売上高 - 売上原価	70万円
販売費及び管理費	人件費	40万円
	家賃	10万円
	通信費	2万円
	減価償却費	5万円
	その他	3万円
計		60万円
営業利益		10万円

$$\text{粗利率} = \frac{70}{100} = 0.7$$

$$60 \div 0.7 = 85.7$$

固定費 ÷ 粗利率 = 損益分岐点売上高

売上額が
85.7万円を
超えたら利益

① 損益分岐点

お店を出すにあたって、当り前のことですが「経営が成り立つかどうか」を考えなくてはなりません。儲けを前提に動き出さないと成功の道は閉ざされてしまうのです。経営が成り立つかどうかというのは……

『経営として必要な売上』

実際にかかる経費等を算出して、損益分岐点売上を知る。

『立地から見た見込みの売上』

売上に視点をあて、客数・客単価からどのくらい売れるかを予測する。

この二つを考える事が必要となってきます。

また、 で出した損益分岐点売上と、 で出した見込みの売上の数字を比較したときに が上回っていないと儲けが出ないので、この二つの売上を予測しておくことは、事前の対策として必要不可欠です。

(表1参照)



お店を維持していくのに必要な経費は「変動費 = 売上原価」と「固定費」の二つに分けられます。「変動費」は売上ともなって大きくなる経費です。例えばコーヒー豆などの材料費、また水道光熱費は売上の増減によって変わるので変動費に入ります。

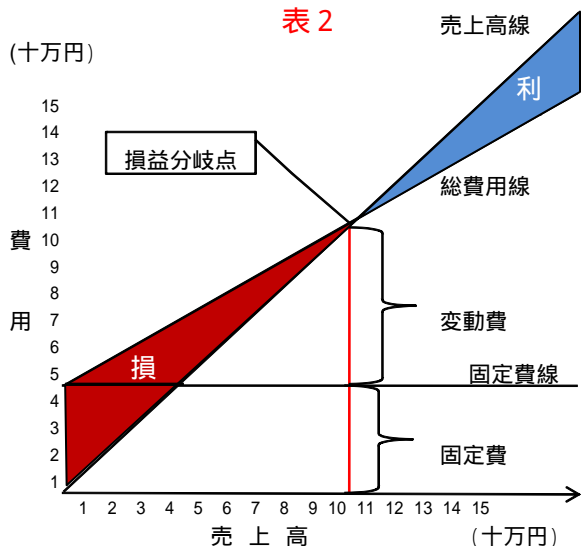
逆に、毎月固定でかかる経費、家賃や人件費などは「固定費」に当てはまります。売上高から売上原価(変動費)を引くと粗利高が得られます。粗利高を売上高で割ったものが「粗利率」です。損益分岐点売上高は、固定費を粗利率で割ることにより簡易的に求められます。

なお損益分岐点売上とは、お店の売上と費用とが同額になり、利益も損失もないギリギリの売上を言います。

チェックリスト

- メニューや家賃、人件費など全経費が予算内に収まった？
- 自店の損益分岐点売上高はいくらなのか、割り出した？

表 2



左の表 2 のように、売上高が損益分岐点売上より大きければ利益が生まれ、少なければ損失となっています。

そこで、自分のお店は売上をいくら出せば利益が生まれるかを事前に知っておきましょう。

飲食業の多くでは、仕入れ代金は翌月払いという売り掛けのケースも多く、損益についてドンブリ勘定になってしまいがちです。その対策として、変動費、固定費、そして損益分岐点売上を正確につかみ、日頃からお店の経営状況を把握しておくといいですね。

②立地から見た見込みの売上

どのくらい売れるかの予測を立てるとき、ここで注目しなくてはならないのが「客数」と「客単価」です。客数と客単価は一定ではなく、昼と夜、平日と休日でも変わってきます。(客数は、付近のお店の客数を参考にするといいでしょう。もし近辺の他店にもあまりお客様が入ってないようでしたら立地を見直すことも必要です)

例えば、下表のように、それぞれ客数と客単価の合計を出すと、平日一日の見込み売上は 4 万 4 千円、休日一日の見込み売上は 6 万円となります。平日 1 日定休と仮定すると、だいたい一ヶ月で平日は 16 日営業、休日は 10 日営業となり、一ヶ月の見込み売上は約 130 万円になります。

	客数	客単価	合計
平日(昼)	40人	600円	24000円
平日(夜)	20人	1000円	20000円
休日(昼)	30人	800円	24000円
休日(夜)	30人	1200円	36000円

この見込みの売上と、 で出した損益分岐点売上を比べて見るとどうでしょうか？

あくまでもここでの売上は「見込み」ですので、実際には客層も客単価も違ってきますし、必ずしもこの見込み売上が出るわけではありません。ですが、こうして見込み売上を立てておけば、事前に対策を立てることが出来ます。開店して見込み売上を下回った場合には、改善点が見つかりやすくなります。

また、客単価を増やしたければメニューの価格設定の見直しが必要ですし、売上が損益分岐点売上を上回らないようでしたら変動費(売上原価)、人件費などの固定費の見直しも必要かもしれません。損益分岐点売上を超える売上になるよう、計画と売上目標をがんばって立ててみて下さい。

なるほど！

どのくらい売上があれば利益があるかなんて考えたこともなかったな。よし、まずは事前対策から始めてみよう！



チェックリスト

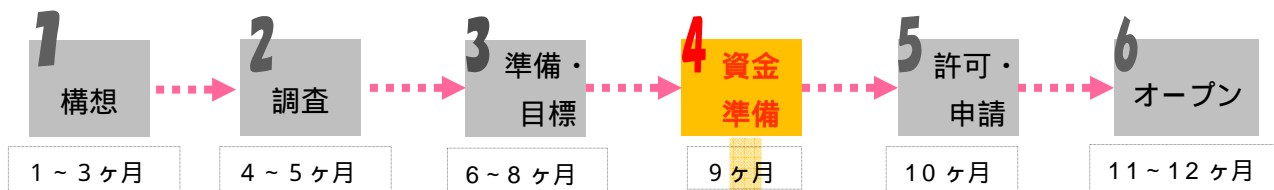
- 平日 / 休日、昼 / 夜のそれぞれの客数を予想してみた？
- 平日 / 休日、昼 / 夜のそれぞれの客単価を予想してみた？
- 見込み売上は、損益分岐点売上高を上回った？

第4回

ここが踏ん張りどころ ~ 資金準備編 ~



いよいよ終盤にさしかかってきました、もしカフェ。今回は現実味溢れるお金の話です。



本来ならば、『資金調達』『融資申請』『保健所の許可』『内装工事』などの準備は並行して行うのですが、今回は資金計画・調達に的をしぼり、次回の第5回目で各種申請や内装工事についてご説明します。

「資金計画表を作ろう」

まず、表1のような資金計画表を作ります。資金がいくらかかるか計算した上で、実際にその資金を用意しなくてはなりません。「必要な資金合計」より「調達資金の合計」が少ない、となると困ります。

また、金融機関などから融資を受ける場合は、必要な資金の【三分の一】～【半分】ぐらいは自己資金など自分で用意することが必要となります。この点も事前準備の段階で注意しておきましょう。

必要な資金は、設備資金と運転資金に分かれます。設備資金というのは、店舗を借りる際の保証金、内装工事費（表中 部分）、冷蔵庫・キッチンなどの設備など（表中 部分）にかかる資金です。一方、運転資金というのは、仕入・材料費、家賃や水道光熱費、消耗品などお店を運営していくための資金ともいえます。カフェの場合は、お店を運営していくための資金に、開店する時にかける広告宣伝・販売促進費を加えて（表中 部分）計算し、当初の運転資金として考えると良いですね。

表1

単位（万円）

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗の保証金	100	自己資金	300
	内装工事費	300	その他（親・兄弟etc）	100
	機械装置	200		
	器具備品	100	金融機関からの借入額	400
運転資金	開業に必要な商品の仕入代金・経費など	50	日本政策金融公庫（旧国民生活金融公庫）	
	宣伝広告・販売促進費	50		
合計		800	合計	800

表1の様に各合計額は必ず一致させて作って下さいね！

ついにこの時が！

サラリーマン時代に貯めた汗と涙の自己資金がやっと夢の実現につながるんだなあ……。とはいえ、まだスタート地点だ。父さんに借りた資金も返さなきゃいけないし、お店は一回きりじゃないのだから立派に運営していかないと。オープンまであと少し、最後のがんばりを見せてやるぞ！



チェックリスト

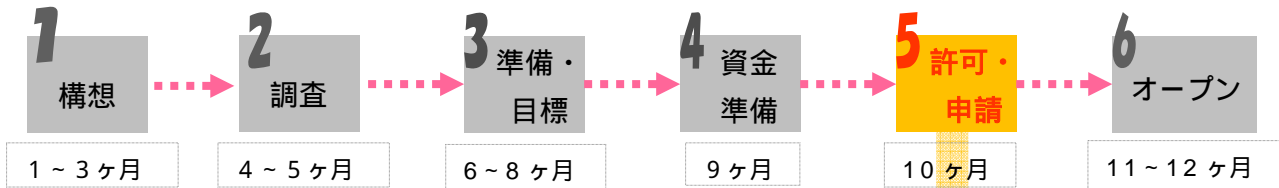
- 資金計画表はきちんと金額が一致するように作った？
- （融資を受ける場合）各種金融機関に申請は済ませた？
- 少なくとも3か月分の運転資金は確保した？

第5回

地味だけど、とても大切 ~ 許可・申請編 ~



もしカフェも残すところ2回。今回はオープン前に必ず必要なこと、各種申請手続きについてお送りします。



前回の資金計画・調達に並行して行わなくてはならないのが工事や申請です。カフェなどの飲食店業で欠かせない許可申請が、保健所からの食品営業許可です。さっそく手順を確認してみましょう！

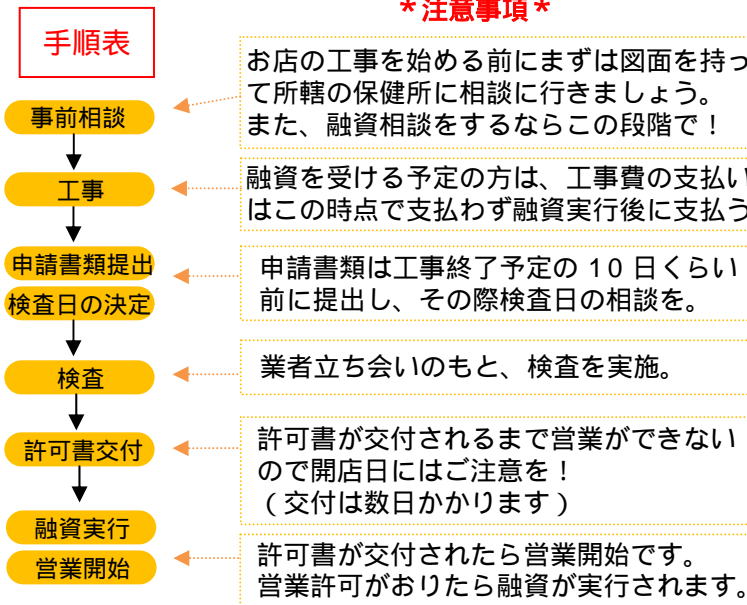
「申請手続きをしよう」

保健所からの営業許可をもらうためには、お店の設備が都道府県知事の定める施設基準に合致するかを確認する検査に合格すること。お店に一人「食品衛生責任者」を置くことが必要です。

許可申請時に気をつけなくてはならないのが手順です（下記手順表参照）。保健所の検査は実際に工事が終了し、お店が出来上がってから実施されます。お店の工事をしてしまったからのレイアウト変更は難しいので、工事前に設計図面を持って保健所に事前相談に行くといいでしょう。もちろん許可がおりないと営業ができないので、検査日をいつにするかの相談もしなくてはなりません。

また、融資は保健所の営業許可がおりた時点で実行されます。ということは、工事もすべて終わっている状態ですが、工事費は払わず待ってもらいましょう。というのも、お金を払ってしまったものに関しては融資対象にはなくなってしまいますからです。保健所に相談に行くのと同時期に、融資の相談・申請もしておきましょう。すべてを並行に行っていく、という意味がお分かりになりましたでしょうか？

* 注意事項 *



追い込み時期！

一つでも忘れると大変なことになってしまう……。最後まで責任を持って計画的に行かないとな！しかし夢のカフェオープンの為ならあちこち走りまわるのも全然苦にはならないぞ！



チェックリスト

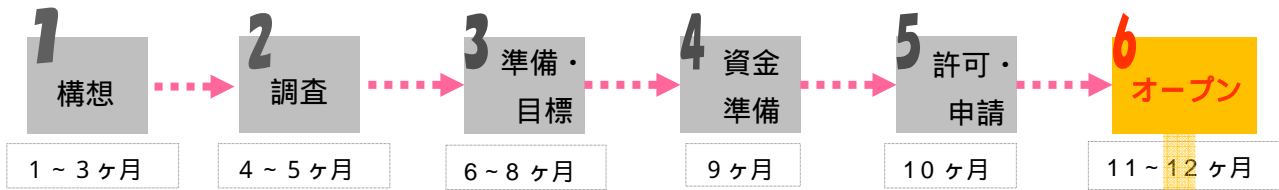
- 所轄の保健所に営業許可をもらった？
- 内装工事、外装工事は完成した？（支払いは融資実行後に！）
- 申請していた融資はおりた？

第6回

さあ、ラストスパート！ ～オープン編～



もしカフェ、ついに最終回となりました。準備を重ねてきたカフェは無事にオープンとなるのでしょうか.....!?



さて、お店が出来たからといって、「そのままオープン」では集客は残念ながら見込めません。では、どうすれば集客効果を得られるのでしょうか.....?

① 「販売促進を積極的に！！」

プロモーション(販売促進)を積極的に行うことによって、客数や客単価が上がり、売上を伸ばすことにつながります。

プロモーション方法は、客数を増やす為の「店外に向けて行うもの」と、客単価を上げる為の「店内に向けて行うもの」に分かれ、オープン前はより多くのお客様に足を運んでもらうため「店外に向けて」の販売促進が主になります。

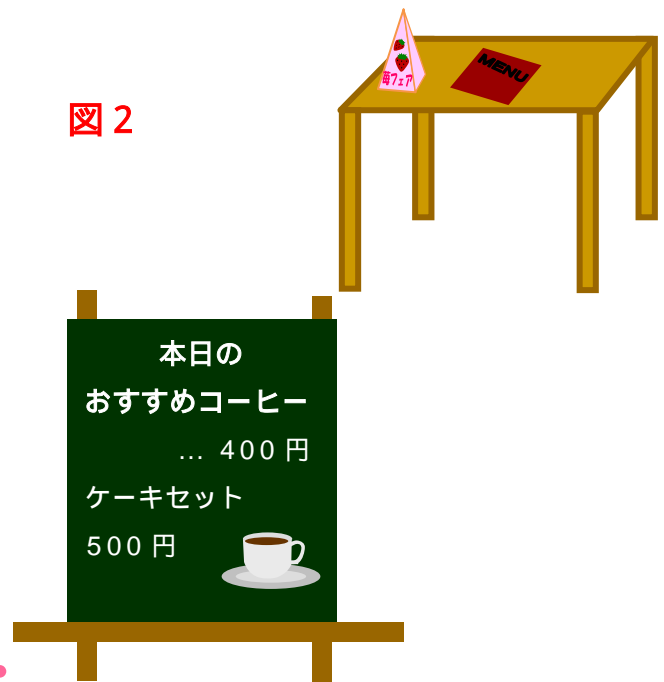
例えば、 1 (右図) の様なオープン日とお店の特徴を書いたチラシを作って、手配りやポスティングを行ったり、同様のポスターを作り店前に掲示、地域広報誌等に広告を掲載する、というのもすべて「店外へ向けて」の販売促進と言えます。多くのお客様の目に留まる様に工夫をし、お店のアピールを十分にしておきましょう！

また、オープン後は地図やお店の情報を簡単に載せた名刺サイズのショップカードを作り、来店されたお客様にお渡しするのもいいでしょう。これは、直接店外へ向けての販売促進ではありませんが、『このお店良かったよ』など、お客様同士で広がるクチコミ用に効果的です。

1



2



オープン後には.....

客単価を上げる為に、店内に向けての販売促進を行いましょ。その日のお勧め商品を書いたメニュー板をお店の前に置いたり、メニューブックやテーブル上に置いておける小さな三角メニューなどでお客様の目に商品が留まりやすくする工夫を！ 2 (上図) 「本日のおすすめは です」と声掛けを行うのもいいですね！

② 「接客のサービスサークルをチェック！」

図3の流れはあくまでも一例です。自店に合わせて作ってみましょう

図3



サービスの流れを確認しよう！

「いらっしゃいませ、お席へご案内いたします」
お水とおしぼりを渡す。「ご注文はお決まりでしょうか？」
ご注文を復唱。「少々お待ち下さい」
注文を厨房へ伝える
「お待たせ致しました、ごゆっくりどうぞ」
水の注ぎ足し、追加注文をとる。
「ありがとうございます、お会計 円でございます」
「 円お預かり致します」「 円のお返しでございます」
「ありがとうございました、またどうぞお越し下さいませ」

開店前にしておきたいことがもう一つ、「いらっしゃいませ」から始まり、「ありがとうございました」で終わる接客サービスの流れをお客様の立場になってチェックしてみましょう。

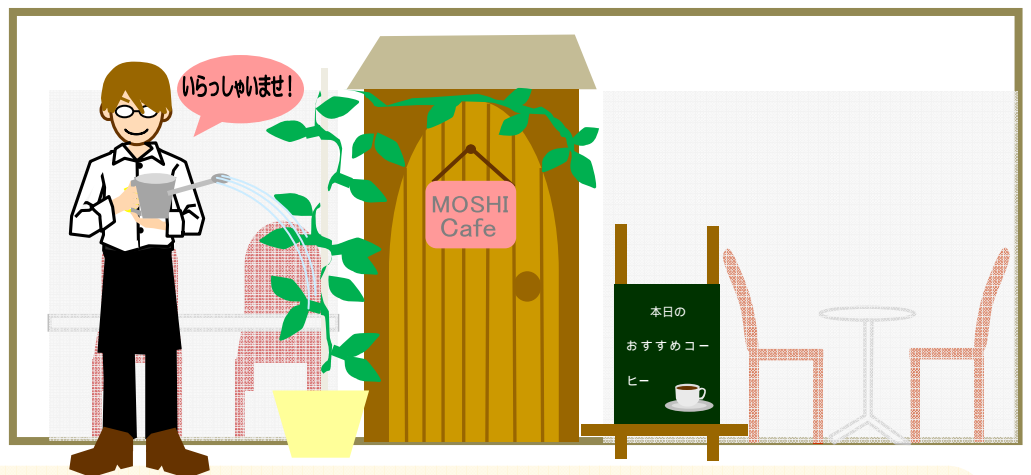
サービスサークルというのは、お客様との接点でのサービスの流れを表したものを言います(図3)。お客様との接点でのサービスを事細かな流れで把握することで、改めてお客様へのサービスの欠落やレベルの違い、スタッフのサービスレベルは全員同じであるかどうかの確認ができます。特にスタッフのサービスレベルは、「あの人はやっているけどこの人はやっていない」という、ちょっとしたことでもお客様の目に入りやすく、そのことでお店への評価が悪くなってしまうことが有り得ますので注意しましょう。開店前にスタッフ全員でロールプレイング(模擬練習)を行っておくといいですね。

チェックリスト

開店前のロールプレイングで従業員の接客はチェックした？
お店のチラシやショップカードは近所に配った？
メニューブックやメニュー板は用意した？

そして

もしカフェ、
ついにオープンです！



一度は憧れるオリジナルカフェ作り、「もしカフェ」は無事にバーチャルオープンしましたが、皆さんは無事にオープンできましたでしょうか？ しかし、オープンしたからといって気を抜いてはいけません。経営は始まったばかりなのです。不況に負けず、立派にカフェを運営して行って下さいね！

もしカフェは、まだ続きます。第二弾の情報が次ページに

その後…

カフェをオープンした後は



やっと夢が叶ってオリジナルカフェをオープンしたぞ！ 中村先生、ありがとうございました。そう言えば、あだち産業センターでの相談最終日に『グッジョブ』というミニコミ誌をもらった。どうやら産業情報室が発行している、経営者や起業家をターゲットにした冊子のようなのだ。

『グッジョブ』を読むと、なにに、Web ショップ相談とな！？ ふむ。これはもしカフェの新しい販売形態になるかもしれないな。よし、もしカフェ第二弾のスタートだ！



Web ショップ
アドバイザー

カフェをオープンさせたようですね？ それでは、次はカフェのグッズ等をインターネット上で販売してみませんか？

産業情報室には中小企業診断士以外にも各種相談があるのです。その中の一つ、Web ショップ相談ではネット上での物販に関するアドバイスを行っているんですよ。ネット上での販売が未経験の方にも、易しくアドバイスします。詳しくは『もしカフェ Web ショップ編』をご覧ください。

店舗オープン後を描いたバーチャル体験記第2弾『もしもカフェを開くなら Web ショップ編』ではWeb ショップを開設してから軌道に乗せるまでの「もしカフェ」が掲載されています。産業情報室にて配布しておりますので、ぜひ本紙と併せてご覧ください。

【監修者略歴】

中小企業診断士。大学卒業後、昭和 54 年大手百貨店入社。婦人ファッション部門の運営・企画・統括を担当。退職後、平成 10 年に中小企業診断士登録。独立し、「カスタマーズアイ」として開業。

(財)東京都中小企業振興公社登録専門家、足立区産業情報室相談員、中小企業大学校東京校講師、千葉市産業振興財団商業インキュベーションアドバイザー等を務め、コンサルティングや研修実績多数。

当コーナーを監修されている 中村俊雄 中小企業診断士は産業情報室の相談員です。

さらに詳しく無料相談についてお知りになりたい場合はお気軽に産業情報室までお問い合わせ下さい。

駐車場はございません。お車でお越しの際は近隣駐車場のご利用をお願いしております。



もしもカフェを開くなら 中小企業診断士編

発行日：平成 22 年 10 月 1 日

発行：あだち産業センター
1階 産業情報室

編集：グッジョブ編集部

〒120 - 0034

足立区千住 1 - 5 - 7

TEL：03 - 3870 - 1221

MAIL：info@a-iir.jp

Web：http://www.a-iir.jp