■ 店舗開業までのフロー

（著作：MIDS研究所）　2010年1月

自身で店舗を開業･経営したい

店舗経営を実現させるために必要な動機は、ＡかＢであり、さらにＣが充足されていなくてはならない。Ｄで店舗ができれば、いよいよ開業

A　いい物件があれば開業したい

①　物件に適したマーケティング政策

- どのような商品展開がマッチするか？
  価格帯･商品グレード･品揃え
- どのような店舗イメージで展開すべきか？
  外装･内装･看板･店内装飾　etc

自身の技術や「想い」と物件の諸条件との妥協点を見出す計画が重要

事業とは、長く継続し、利益を出し続けていくことが最大の命題

②　不動産屋に物件探しを依頼

- 最低限の条件は提示しておく
  敷地面積
  店舗実床面積
  周辺環境
  駐車場の有無、広さ

B　こんな「店」を開業･経営したい

ストア･コンセプト

- どのような商品を
  （価格･数量･大きさ･品質）
- どのようなお客様に
- どのような時に
- どのように知らせて
- どのようにお買い上げいただき
- どのように満足していただき

①　店舗立地のイメージができる

- こんな立地環境がベスト･マッチ
  物件の地理的位置
  周りの生活者レベル、地域環境特性
  競合環境
  敷地面積、駐車場の有無（広さ）
  店舗の向き

②　商品化計画のアウト･ラインができる

- こんな商品を作って喜んでもらいたい
  価格帯は
  商品ラインは
  原価率は
  デザインは（商品＆包材）

③　ストア･コンセプトに適した店舗イメージ

- 店舗環境に合った、展開商品に合った外装
- 店舗のレイアウト
- 商品製作に必要なアトリエ･スペース
  （厨房機器の装備）
- 売場としてのショー･ケースの大きさは
- 店内のイメージは、デコレーションは
- 販売員のイメージは（ユニフォーム）

④　店舗内装工事の依頼

- 店舗作りを依頼する
  信頼できる業者に依頼する
  売上高計画の概要を話しておく
  総額予算は話しておく
  必要とする、譲れない「こだわり」

設備投資予算
（調達資金ー資金A）

C　資金調達の目処は付いている

■ 自由主義、資本主義経済のなかで、事業化に必要な資金の調達は不可欠

■ 事業化の４要素（人･モノ･金･情報）の中で最も現実的で、最も実現できる能力がなければ始まらないのが「金」

■ 資金調達能力は、開業経営者の必要条件であ

自己資金だけで開業したい

- 100%自己資金で賄うことが出来る
- 開業資金、運転資金ともに蓄えがある

自己資金 ＋ 借入融資で開業したい

- いくらかの自己資金は用意しているがそれ以外は借入融資を受けたい
- 借入融資の限度額がどれほどが適切か分からない
- 借入融資の受け方も分からない

概算売上高予算を立てる

- あらかじめどれくらいの年商規模を計画しているか
  平均日販でどれくらいを計画しているか
  平均月商では？
  年間の休日は、どう考えているか
  ※　製菓･製パン小売業は、労働集約型の典型で、休日の売上は、「ゼロ」と考えなければならない
- 平均日販をイメージできれば、客単価から必要客数を割り出す
  →　平均日販 ÷ 平均客単価 ＝ 平均客数
- 販売数量と、イメージしている製造能力との矛盾がないか確認する

設備資金以外の資金A

- 原材料費の１ヶ月分、人件費の３ヶ月分を必要最低運転資金として、調達資金から別勘定にしておく
- オープンに際しての販売促進費用を確保しておく

事業計画の作成

- 販売計画
- 商品化計画
- 仕入計画
- 製造原価計算書
- 要員計画
- 人件費計画
- 損益計画
- 販売促進計画

専門のコンサルタント会社に依頼する場合は、年商規模の3%程度予算化する

経営管理計画の作成

- 販売管理
- 原価管理
- 要員管理
- 顧客管理
- 資材管理
- 販売情報管理
- 仕入先管理
- 人件費管理

マーケティング･リサーチ

- 物件評価（賃料評価、条件評価）
- 商圏調査（生活者レベル、地域特性）・競合店調査
  →　商圏設定、需要額の測定、売上高の可能性とシェアの

店格をイメージさせる要

- 店名　→　ロゴ･タイプ
- 内装計画
- 照明計画
- 空調計画
- 外装計画
- 看板･サイン
- カラー･コントロール

予算に合わない場合のリース、クレジット方式

必要不可欠な要素

- 厨房設備
  冷蔵庫、冷凍庫、ミキサー
  オーブン、作業台、レンジ
  厨房備品　etc
- 厨房レイアウト
- 売場レイアウト
  陳列冷蔵ケース、レジ

D　店舗の引渡し

- 自分の目で確認する
- 希望していた箇所が設計通りかどうか確認する
- 工事残高の

支払いを済ませて一国一城のオーナー

設備の試運転と試作

- 厨房設備の試運転と施策を兼ねて3日位前から試してみる
- 施策商品は、包材もしっかり使用して、売場に陳列してみる
- 販売員のロール･プレイイングにも使う　etc

従業員全員で試食し、手直しが必要かどうか、改善点がないかどうか吟味する
従業員のかぞくにも試

教育･訓練

繰り返し、間違いがないかの確認

慣れること

開業前の確認事項

- オープン告知の手段についてはぬかりはないか？
- 顧客管理のためのカードは準備できているか？
- 販売員の接客応対振りには十分満足か？
  ※ 特に言葉遣いと会釈
- 商品知識はしっかり習得できているか？
- 商品の価格と、レジの操作は大丈夫か？

オープン販促と、欠品回避

- 来店客の混雑予測
- 客数の予測
- 販売促進商品の販売数量予測
- 定番商品の販売数量予測
  etc

CONGRATURATION!!
晴れて開業!!

- 融資の申し込みに際して、所定の用紙事業計画の内容を記入する必要があるが、しっかりとした事業

融資を受ける際に必要なもの

- 連帯保証人
- 担保
- 事業計画書
- 借主の所得証明または、納税証明書、実印、印鑑証明
  etc

借入融資を受ける機関

- 公的融資機関としては、日本政策金融公庫が国政レベルの金融機関
- 各地方行政レベルでは、小規模事業資金、一般事業資金、開業資金融資などがある
- 保証力を使う、保証協会（府県、市レベル）
- 民間の金融機関

借入限度額をつかんでおく

■ 概算の借入限度額は、年間粗利益額 × 80%を一つの目安として考える

※　将来的な業績の伸び率で上記の目安は、大きくも小さくもなる