

飲食店成功に向けて！【開店・開業ノウハウ 第7回】

駅前にお店を出したいというあなた！ 絶対読んで成功を勝ち取ろう。

駅前立地には2種類の立地があります。

一つは東京、大阪、仙台、札幌、名古屋、岡山、広島、福岡などの**都市圏**（地下鉄やJRなどの電車路線が整備されている街で、駅前が開けている場所を言います）と、もう一つは車社会が形成され、駅前の商店街がシャッター通りとなっている**地方都市圏**です。



まず、都市圏の物件の見方は下記の通りです。

1. 1階物件の周りの環境と店頭及び看板の確認が大切です。

イ) まず、歩いてみることから始めよう。

自分がお客様の気持ちになって、駅から物件までを歩いてみる。すると、町の人の流れが見えてきます。流れを見るポイントはどこに向かっているのかを知りましょう。

例えば、スーパーマーケットや商店街などの商業施設群を目指して歩いている場合や住宅に向かって帰宅している場合など...

時間帯別に調べてみることが大切です。

そうして時間帯による通行マーケットを調べていくと、必然的にお客様となる客層が絞り込まれてくるでしょう。

また、通行量が多ければ多いほどお店が目に入り、集客性が高くなるのです。

ロ) 店頭を確認して看板を付ける場所があるかないかを確認します。

不動産会社の方に確看板を出せる位置、看板の大きさを確認します。

そして、看板を設置したいイメージを頭で描き、実際に物件の前を駅から、また反対側から、さらに、トイ面（向い側）の歩道から見てみましょう。

看板が自然に目に入ってくる場所が良い物件です。

しかし、逆に物件の入口が両隣の物から内側に下がっていて見えない場合は、いくら1階立地であっても避けた方が無難です。（注意／必ず、夜と昼の状態を確認する）

ハ) 物件の間口が広いことがポイント

できるだけ物件の間口（入口から見た店の幅）が広い場所を探しましょう。

広ければ 広いほどお店の顔が作れるため、例えば看板を大きくとることができます。

サンプルや装飾物を飾る場所がとれたりできるところがあることも、チェックして下さい。

2. 地下及び2階物件の周りの環境と店頭及び看板の確認が大切です。

イ) まず、歩いてみることから始めよう。

1階物件と見方は同じですが、違うポイントとしては階段の位置や看板が歩いていて視界に入りやすいことです。

ロ) 階段が命！

専用階段があることが大切です。専用階段とは一階の店頭からビルに入らず、直接地下や2階の店舗へ入れることを言います。

そして、次に視認性を確認します。

お店に入りやすくするために不動産会社に対して、階段に飾り付けしたり、色を塗り替えたり、サイン看板を一階部分にアーチ状に設置できるかも確認してください。

このように階段周りを借り主が自由に施工できる物件がベストです。逆にビルの入口に入って階段やエレベーターで上り下りをしたりする物件は、視認性が悪く入りづらくなるため良い物件とはいえません。

ただし、地下物件で地下鉄の改札から、直接その地下フロアに入れる入口がある場合は、その地下鉄と物件尾入口にサイン看板が設置できたり、入口が改札の目の前と言う物件であれば良い物件と言えます。

また、地下街の物件については、1階物件と同じく通行量や通行人の流れの確認もしてください。

最後に、階段の幅を確認してください。幅が広いほど上がり下りするときにお客様がすれ違うことができます。一人しか上がり下りができない場合は、お客様同士が譲り合うことになり、特に一階から上がってくるお客様が入りづらくなる要因となります。

3. 3階以上の飲食ビル物件の周りの環境と店頭及び看板の確認が大切です。

イ) 各階の飲食店の営業状況を把握して吸引力があるビルかどうかを確認する。

各階のお店が繁盛している場合、お客様の集客力＝ビルの吸引力があり、出店した場合各階の飲食店との相乗効果によって、繁盛する確立が高くなります。

逆に各階の飲食店に力がない場合は自力でお客様を獲得する仕掛け作りが必要と考えてください。

ロ) エレベーターをチェックが成功の明暗を左右する

まず、自分が借りる店舗の面積と同等な店舗の客席数を数えます。これは自分が

お店をした時の客席数とほぼ同じと考えます。

次にエレベーター1機に乗れる人員数とエレベーターの台数、運搬速度、1階エレベーターホールの大きさをチェック。そして、実際に各階の飲食店が営業しているときに見に来ます。

エレベーター収容人数と台数によってお客様の輸送に限界がある場合、満席になるまでにかかり時間がかかると考えてください。

よくある飲食ビルは、下の階から満席になり、下がいっぱいだから上の階へというように徐々に満席になっていくビルがあるからです。

具体的に数値を考えるとわかることですが、例えば8階建ての飲食ビルでエレベーターが1機、収容人数は10人まで、お店の客席は50席、物件は8階、どの店も繁盛店という物件があったとします。

そうすると、このビルの収容人数は、想定で350人ということになり（ビル自体は400人収容ですが、1階はエレベーターを使わないので50人をマイナス）、最低でもエレベーターの輸送回数（一往復で1回）はエレベーターが満員の状況で70回は往復します。

次に一回の運搬速度が3分（各階に止まるともっと時間がかかる）とすると、ビルが満員になるまで3.5時間もかかり、なかなか満席にならないだけでなく、お客様が飲食店を利用する時間は限られているため（レストランで昼は12時から1時、夜は7時ごろから10時ごろ）、売上もあがらないということになります。

4. 3階以上の雑居ビル物件はあまりおすすめできません。

1. 2. 3. 4. の共通

物件の内覧をしよう。

内観のポイントは、クーラー、カウンター、厨房、照明器具などの設備の有無の確認をしますが、出店の気持ちがあれば、再度、日を改めて設備について専門家である内装施工会社の方を同席して確認してもらうことをお薦めします。

但し、まずは内装施工会社はあくまで調査を依頼する形であり、工事の発注は後日改めてお願いする（見積次第）ということを伝えておきましょう。

次に、後者で述べた地方都市圏の駅前立地です。

この場合、最近の状況を考えると、成功率は低く、出店を見合わせた方が良いと思われれます。

ただし、今後駅前に大型のショッピングセンターや百貨店などが出店する予定に

なっている地域に着いては例外です。