

第13回

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

ファミリーを対象にしたお店を希望するなら、絶対住宅地！ 第2弾

1. 物件の見方

・新興住宅地

物件から駅までの通勤、通学路に位置している物件を探すことがポイント。

どのくらいの販売価格の家が売り出されているかによって、お店のグレードが決まって来るため、周辺の新規分譲のモデルルームに家を買う客を装って、販売員からどのくらいの年齢の方が住むのかなどを聞き出すことでターゲットが絞りやすくなります。また、分譲の家を買った場合、月々の支払いが年収の約1/3くらいが目安ということは、支払い額の3倍が年収ということがわかり、どのくらいの所得者層が、入居するかがわかることで、メニュー価格や客単価を決定する目安となります。

さらに、モデルルームを見ることで、住む家族構成がわかることと、どのくらいにその家が竣工するかがわかり、その時期にマーケットが増えると予想できます。竣工時期を調べておくことで今後の販促に役立てることができます。

役所の建築指導課へ行き、出店する場所周辺に新築の家やマンションの計画があるかどうかを調べるのもポイント。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

小さい子供が多い場合は、子供の遊び場(キッズルーム)やベンチシートの設置が有効的。

・成熟住宅地

役所の年齢別男女別人口を調べ、何歳くらいの方が住んでいるかを把握し、さらに一世帯当りの人口を把握します。ファミリー層をターゲットにする場合、1家族何人くらいで住んでいるかを知ること、1テーブル当りの客席数を割り出すことができます。

1世帯当りの車の保有台数を役所で調べます。2台以上保有している場合は、お父さんだけでなく、お母さんや子供が車を使って移動していることが分かるので、駐車場の必要性を考えます。そのためには、出店する物件に駐車場があるとか、あるいは、近くに借りれる駐車場があるかなどを調べましょう。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

・高級住宅地

高級住宅地かどうかを調べるためには、役所で出店地域の1世帯当りの所得を調べ、市内や県内の平均値と比較したときに、県や市の平均値よりも上回っている事を確認します。

役所で1世帯当りの家計簿を統計で取っているところもありますから確認してみましょう。確認する箇所は、外食費、交際費が県や市の平均より高い場合は、業態は高級路線の店舗が成立するかがわかります。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

・下町住宅地

トレンド的なお店を目指す方にはあまりお薦めできない立地です。また、観光地となっている場合は、その観光地で絶対売れている名物をメニューに取り込むことが絶対条件となります。

観光地である場合は、観光地に向かう車や人の流れを見て、前面通行量が多いことが成功の条件となります。この場合は1階路面店の物件をおすすめします。

観光地の場合は役所の観光局に行き、年間の祭りやイベントの時期や内容を確認すること。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

・単身者中心住宅地

役所の統計課で一世帯当りの人口が1.9人以下の場合は、一人暮らしの単身者が多い町と言えます。

物件としては、15坪以下でカウンターだけの店舗で回転率がよい。ラーメン店とか、そば、うどん屋定食屋などの業態に最適。また、10坪以下の弁当屋やデリなどテイクアウト主体のお店も良いでしょう。

単身者住宅は比較的駅に近く、一等立地や二等立地に位置している場合もあります。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

・集合団地住宅地

ポイントは築年数の新しい公団や、マンモス団地の入口から駅までの導線上に出店すると良い。この場合は若い家族やカップルが多く、外食比率も高くなる傾向にあります。

築年数の古い公団やマンモス団地の場合は、逆に入居している人の数、例えばベランダを見て住んでいるところと住んでいないところを数えたり、ポスの広告の入り状況（例えば、ポスからあふれている場合は住んでいない）を把握し、入居者数を確認します。また、団地や公団の入口付近でそこに住んでいる入居者層を確認します。入居者は多いが高齢の人が多い場合は、シルバー向けの宅配弁当を併用した弁当屋などがお勧めです。

建物の見方は、駅前立地とかわりません。

・工業住宅地

工場から駅までの通勤路に店舗が位置していること。業態を選定する場合は、その工場に勤めている層を分析し決定します。また、営業時間は、普通の飲食店とは異なり、工場が終わるとともにオープンし、深夜営業にはあまり向きません。

工業団地の場合や工場の寮などがある地域の物件の見方は、成熟住宅地とさほど変わりません。

一番注意しなければならないのは、工場で働く人が大半の町の場合は、膨大で安定的なマーケットを持っている町ではあるものの、その反面、工場が移転したり、閉鎖するかも知れないというリスクもかなり高いことです。じっくりと商売をしたければ、あまり、お勧めはできませんが、1年～3年ぐらいまでで投資が回収できそうな居抜き物件や投資額を抑えたお店を作るのであれば可能です。この場合は情報の収集が非常に大切です。

今回はロードサイド立地です。乞うご期待。