



ニュースレター第123号



地方都市のたい焼きたこ焼きの立地条件事情について調べてみた

今月ホームページからの問い合わせがありました。広島でお店を開きたいとのこと。現在あるフランチャイズの店舗を持っているがリモートワークが増えてランチ需要が落ち込みたいやき屋さんへ転換したいとのこと。話を聞くと広島県内でもリモートワークが進んでおりオフィス街での需要が大きく落ち込んでいるとの事。物件も一から探すと話していました。最近キッチンカーのことばかり書いていたので今回は固定店舗の出店についてご紹介します。

<1都3県で出店する場合はこれしかない？>

固定店舗(路面店)の相談も受けます。どんな場所の物件を探したら良いのでしょうか？という質問に対して答えは決まっています。「商店街か駅前。それ以外は辞めるべき」鯛焼きやたこ焼きのビジネスは基本的に店前通行量が全てです。「こんなところにあつたんだ！なら買っていこう！」そんな購買行動が基本です。人が通っていないと成立しないのがこのビジネス。しかし、この理論は1都3県の一部のお話です。

地方都市だと話は別。商店街も駅前も利用する人が極端に少ない。実は弊社のお客様でも1都3県以外のお客様も多くいます。そんなお店はどんなところに出しているのか？

<地方都市で人が集まる場所とは？>

地方の商店街は利用する人が減り大型ショッピングモールで買い物をするのが主流になりました。また元々駅を利用するライフスタイルがない。ということはショッピングモールのテナントが良いのか？もちろん法人で店舗を展開しているお店がたくさんあります。しかしテナントに入るとショッピングモールが決めた営業時間と無休というルールの中でお店を運営するのは個人商店ではかなりキツイ。組織力が必要とされるのがテナントです。

また車社会なので駐車場がない小売店は敬遠されがちです。地方のコンビニの跡地に鯛焼き店を開店した例はありましたが広い家賃を捻出するのに苦労しているお店が多いようです。

そこで出店が盛んなのがホームセンターでした。車社会の地方でホームセンターは生活の一部として利用されています。そしてキッチンカーの文化がまだ浸透していないためホームセンターの駐車場にプレハブの店舗を設置して鯛焼き・たこ焼きを販売しているお店が実は多くあつたのです。そして出店場所が駐車場のため定休日もあります。営業時間も店外なのでホームセンターに依存することがない。とても効率よく運営できます。

またホームセンターの次に出店していたのがスーパーでした。これは1都3県も同様です。やはり毎日の食卓を支えるスーパーは平日でも人が集まるスポットだと言えます。地方のスーパーだとプレハブ。1都3県だとキッチンカー。そんな構図が出来上がってきているようです。日々消費する日用品を販売している小売店とどう絡めるか？が鯛焼きとたこ焼きビジネスの焦点になりそうです。

という話をこれから開業したい人に話したいのです！キッチンカーに限らず店舗を持ちたい人も後を絶ちません。お知り合いで開業を考えている人は是非ご紹介ください！



三ツ星キッチンカー養成所
セミナー



キッチンカー開業セミナー



豊吉公式 Twitter



株式会社豊吉ホームページ

