

I 明確なコンセプトと徹底リサーチのもと日本茶カフェ開業

| | |
|--------|---|
| 業務内容 | 日本茶カフェ |
| 起業家 | 遠城 靖 |
| 店の名前 | 一日（ひとひ） |
| 創業（設立） | 平成17年6月 |
| 住所 | 神戸市東灘区本山北町3-6-10 メープルオカモト2F |
| 電話 | 078-453-3637 |
| URL | http://hitohi.jp/ |



遠城さんは、外資系製薬会社で日々の仕事に忙しく勤しむ中で、「いろいろな人と出会いたい、会って話してみたい」と思うようになり、飲食店による起業を志しました。業界に対するほんやりとしたイメージはあったものの、いざ起業となるとどこから手をつければいいかわかりませんでした。そこで、調理士免許を取り、喫茶店経営を学ぶ学校に通いネットワークを広げる一方、宝塚市や兵庫県そして国の創業支援機関でいろいろな専門家のアドバイスを聞きつつじっくりと準備をしました。やがて、業態をカフェに絞りました。

次に考えたのは差別化でした。コーヒー主体の喫茶店はどこにでもあり、それらとの違いを出さなければ成功は難しいと考え、日本茶とお菓子のみを扱う日本茶カフェにしようと決めました。業態を絞り込んだ後は、立地、物件探し、仕入先探しに着手しました。当時東京に数店、日本茶カフェがありましたので、自分の目と足で種々の情報を収集しました。この時の成果は、現在の「一日」の店舗に表れています。オープンが近づくと、知人の紹介で情報誌の担当者に开店案内のダイレクトメールを送りました。

このようにして、平成17年6月にオープンしました。オープン時には、プレスの方々約40名をお招きしてセレモニーを開催しました。

店はビルの2階にあり、決して入りやすい場所ではありません。また、カフェというとコーヒーと思いがちなので、後から合流したお客様にコーヒーの注文を受けたことも何度かあったようです。しかし日が経つにつれ、今までの地道な活動の効果で情報誌やラジオ、テレビにも取り上げられるようになりました。それを見て来店するお客様も増えてきました。一方、開店時の思いである「人と出会いたい、いろいろな話をしたい」を実現すべく、新進の芸術家に店のスペースを無料で開放して作品を紹介する場を提供しています。当初は遠城さんが芸術家・作家の発掘を行っていましたが、最近は先方から依頼が入るようになってきました。この試みは、お客様のリピート来店と、出展した人の友人の来店という結果につながっています。

「一日」は、神戸市東灘区の岡本商店街に立地しています。この商店街は、阪急岡本駅とJR摂津本山駅の間にあり、乗降客で賑わいます。学生街でもあります。また高所得者が多い土地柄でもあります。

このような状況で、遠城さんの課題は「リピート来店を増やす」ことと「客単価を上げる」そして「現在のコンセプトとクオリティを守り続けること」の三つであるとのこと。そして、お店の姿勢をお客様に知っていただくために、ホームページ上でブログを書き続けておられます。お客様のニーズを把握し、それをメニューに反映させるという意味で、IT技術は不可欠のものとなっているようです。

「…でも、日本茶カフェという看板を変えようとは思いません。お菓子やお食事の内容は厚くしようとは思っていますが。それが「一日」の特徴であり、最も大切にしたい部分であるからです。」

第2章 経営戦略の基本的な考え方

事業を成功させるためには発展シナリオを明確に持つ必要があります。当然のように聞こえますが、実際は次のような反論に出会うことがあります。

「事業を取り巻く環境は変化する。その都度変更が必要なシナリオづくりに時間をかけることは無駄である。出たところ勝負で対応することが効率的だ。」

至極もったもな意見です。一軒のライバル店の出現や、人材の突然の退職、自社の新商品を凌駕するライバル商品の登場などで急遽作戦の変更を強いられることは、経営の間では少なくありません。「そんな不確実な環境の中で発展シナリオを描く必要があるのか。」と懐疑的になるのも当然でしょう。

しかし、やはり発展のシナリオは必要です。正確に言うと、発展のシナリオを考える「価値」は十分にあるのです。アウトプットとしてのシナリオ自体にも価値はありますが、より重要なのは発展シナリオを構築する「プロセス」です。すなわち、発展シナリオを構築する際に経験する種々の出来事や獲得する知識が貴重なのです。考え抜いた発展シナリオは多くの知識と知恵を凝縮させたものです。実行されるのは一つのシナリオにすぎませんが、その周りには

多くのシナリオが控えているはずです。

ある判断のもとで選択された発展シナリオを遂行中に大きな環境変化が起こり、その発展シナリオが有効でなくなってしまったと仮定しましょう。出たところ勝負で対応してきた起業家は軌道修正に時間を必要とします。切羽詰まった判断のために致命的な間違いをおかすかもしれません。一方、じっくりとシナリオを練り上げた起業家は、引き出しから別のシナリオ、つまり実行には移さなかったシナリオを取り出すことで対応出来る可能性があります。

以上は極論です。ここで理解していただきたいのは、自分の考えが及ぶ範囲で発展シナリオを可能な限り考えることを通じて環境変化を受け入れる準備が整っていく、ということなのです。

続いて、事業計画を構築する上で必要な知識を確認していきましょう。

第1節 経営目標と経営戦略

「戦略」という言葉は会社の経営を考える際によく出てきます。「戦略」と並んで頻繁に見られる言葉に「目標」があります。「目標」を達成するための手段が「戦略」です。視点を変えれば「戦略」を実行すれば「目標」に到達出来る、という双方向の関係が成り立ちます。「戦略」という言葉に「経営」という言葉を冠することで、経営を行う上での戦略としての「経営戦略」という言葉が出来上がります。

以上のような基本的な枠組みを持ちながら、今一方深く見ていきましょう。

第5章 起業・事業経営にあたって おさえるべき法令

第1節 特定業種の営業許可等に関する法律

業種によっては、事業を営むために許可、認可、免許等が必要な場合や、一定の資格を持つ者を置くことが必要な場合があります。また、そのような業種では、一般的に、事業者にさまざまな義務が課されており、義務に違反した場合は許可や認可の取消し等が行われます。

この本で取り上げている業種を開業する際に必要な許可等は、次の通りです。

| 業種 | 許認可等 | 資格等 | 根拠法 |
|-------------------------|-----------|----------------|---------------------------------------|
| 飲食店・喫茶店・菓子製造販売店・総菜製造販売店 | 営業許可 | 食品衛生責任者 | 食品衛生法 (食品衛生責任者は、食品衛生法に基づく都道府県等の条例) |
| 理容店 | 構造設備の検査確認 | 理容師 (管理理容師) | 理容師法 |

| | | | |
|-------|-----------|-----------|--------|
| 旅行業 | 登録 | 旅行業務取扱管理者 | 旅行業法 |
| 人材派遣業 | 事業の許可又は届出 | — | 労働者派遣法 |

次に、これらの業種に必要な許可等について、それぞれ説明します。

第1 飲食店・食品製造販売業に関する法律—食品衛生法

1 営業規制の概要

食品衛生法は、食品の安全性の確保のために公衆衛生の見地から必要な規制その他の措置を講ずることにより、飲食に起因する衛生上の危害の発生を防止し、国民の健康の保護を図ることを目的としています（1条）。

そして、この目的のために、公衆衛生に与える影響が著しい営業を許可制にしています（52条）。

2 営業施設の基準（51条）

都道府県知事は、飲食店営業その他公衆衛生に与える影響が著しい営業であって、政令で定めるものの施設について、条例で、業種別に、公衆衛生の見地から必要な基準を定めなければなりません（51条）。

飲食店営業、喫茶店営業、菓子製造業及び惣菜製造業は、いずれも政令で、都道府県が施設についての基準を定めるべき営業とされ