

55プラス

店を持つ①

コーヒー歴40年 一念発起



豆を買ってくれた客にコーヒーを1杯
ずつ注ぐ毛利善伸さん＝東京都練馬区

7月上旬の土曜日の昼下がりに、東京都練馬区の「関町珈琲店」には、一休みに来た年配の男性や子連れの女性が次々とやってくる。オーナーの毛利善伸さん（60）が厳選したコーヒー豆を買い求めるためだ。

コーヒー豆は、グアテマラやコスタリカといった産地ごとに並べ、複数の豆を組み合わせたブレンドを含め計30種類を店頭に出す。それを注文のたびに焙煎機にかけて、袋に詰めて渡す。「お客さんの笑顔を見るた

び、やりがいを感じます」京都市出身。高校卒業後、東京に移り、大手食品会社でコーヒーをスーパーや飲食店に売る仕事に携わった。5年前、手腕を買われて静岡市のコーヒー販売会社に転職。単身赴任をして、直営店の運営指導を担当した。「コーヒー歴」は40年を超す。

店を開いたのは2008年10月。その半年前、静岡の会社を退職し、東京に戻っていた。子育ても既に終えており、やることがなかった。「仕事中心の人生で、地域とのつながりがなかったことに気づいてショックだった。私にはコーヒーしかない。おいしさを伝えることで、地元に溶け込みたい」と一念発起した。自宅近くの物件を半年かけて探し、約1坪のところ

◆ご意見・体験はseikatsu@asahi.com

▼あすは「出店には、どんな準備がいるの？」です

55プラス

店を持つ②

事業計画、専門家と相談を

主な創業支援・相談窓口

経済産業省「中小企業電話相談ナビダイヤル」

0570-064-350

中小企業基盤整備機構
「がんばる中小企業経営相談ホットライン」

0570-009-111

東京商工会議所「中小企業相談センター」

03-3283-7700

大阪商工会議所「経営相談室」

06-6944-6471

日本政策金融公庫
「事業資金相談ダイヤル」

0120-154-505



The Asahi Shimbun

実際に店を開くには、どんな準備が必要なのだろうか。東京都中小企業振興公社で起業を支援する山田卓司さんは、「まずは事業計画を作り、事業の見通しや課題をはっきりさせるべきです」と言う。

例えば、ケーキ店を始めると、①店を持つ動機や事業のビジョン②菓子作りの経験や調理師免許などの資格③誰にどんなケーキを買ってもらいたい④出店したい場所のイメージ⑤売り上げと利益の計画⑥資金調達の方法⑦開業までのスケジュール——といった内容を紙に書き出してみる。

参考となる用紙は、公社や地元の商工会議所が発行するガイドブックや、日本政策金融公庫のホームページ(<http://www.jfc.go.jp>)で手に入る。山田さんは「具体的な数字を入れていけば、見通しの甘さも明らかになります」と説く。

肝心なのは、事業計画書を専門家に見せて、意見をもらうことだ。公社では「TOKYO起業塾」や「商店街起業促進サポート」といったセミナーを開いている。先輩起業者の体験談を聞いたり、融資の受け方について助言を受けたりすることができる。

こうしたセミナーは全国の自治体や商工団体でも定期的に開かれている。

堺市で喫茶店「K's cafe」を開く青石佳代さん(51)は2009年夏、堺商工会議所の「創業塾」に参加した。当時、金融機関で外回りの営業をしていたが、高齢者に複雑な仕組みの金融商品売ることに疑問を感じ、漠然と「自分で店をやりたい」と思い描いていた。

「最初は何をしようか分からず、出店計画も整っていなかったけど、指導を受けるうちに何とか形になっていった。何より受講生の仲間から刺激を受けたのが大きい」という。

青石さんは受講の半年後、自宅近くで物件を借り、開店にこぎ着けた。

ただ、開業は意欲だけではおぼつかない。やはり、まとまったお金が必要だ。青石さんは開業資金の全額を預金でまかした。足りなければ融資を受ける手もあるが、公社の山田さんは「最低でも3分の1は自己資金を用意しないと審査が通りにくい」と話す。

◆ご意見・体験はseikatsu@asahi.com

▼あすは「物件選びのコツは？」です

55プラス

店を持つ③

物件「賃料は3日で稼げ」

物件選びのポイント

初期費用はかなりの負担

- 入居時に保証金として賃料の10~20カ月分を預ける(東京の場合)
- 退去時に8~9割が戻ってくるケースが多い



内装の有無に着目

- 前の店をそのまま引き継ぐのを「居抜き」という。飲食店の場合、調理設備をそのまま使えるが、撤去費用がかさむことも

オーナーとの直接取引は注意

- 賃貸借の交渉・契約はオーナーと直接できる
- 相場より安い賃料は要注意。物件が競売にかけていて、契約が白紙に戻る可能性も

The Asahi Shimbun

店のイメージを決めたら、さあ物件選び。立地が売り上げを左右するとも言われるだけに、焦らず、慎重に進めたい。東京都宅地建物取引業協会の別所遵夫・相談役は「エリアを絞らず、複数の街でこつこつ探すのがコツです」と話す。駅前や表通りなど人通りが多いところは賃料が高い上に、よい物件が空くと大手の飲食チェーンや物販店がすぐに押さえに来る。裏通りだと賃料は2~3割安くなるが、目立たない分、

宣伝や集客に費用や時間を取られてしまうという。「もうかっている店は簡単にはやめない。一つの街にこだわっているのは、理想の物件には巡り合いにくい」。街の情報収集も必須だ。住民の年齢構成や最寄り駅の乗降客数、ライバル店の様子も探る必要がある。空き物件が見つかったも、賃料が折り合わなければ出店できない。別所さんは「賃料は3日で稼げ」が鉄則。月9万円なら毎日3万円の売り上げがなければ、もうけが出ない。300円のコーヒーを1日100杯出すか、1万円の服を

3枚売るのが。物件選びをしながら、事業計画も常に練り直して」と話す。資金繰りが厳しくて賃料が負担できないようなら、自宅を改装する手もある。さいたま市北区の上原三千さん(54)は昨年4月、自宅の一角で染め物教室を開いた。友禪染の作家として地元のギャラリーなどで作品を出していた。家を新築した際、工房を設けて、そこで教えることにした。

自宅周辺は閑静な住宅街。集客は口コミが頼りだ。上原さんは「染色の魅力を伝えたくて、どうしても活動拠点がほしかった。自宅なら、仕事の合間に家事もできるし、気負わずにできる」と話す。自宅なら思わぬリスクを避けられる利点もある。東京・銀座でネイルサロンを経営する川北操さん(56)は3年前、夫が営む青果配送業の事務所兼自宅の一部を改装して開店した。今でこそ、平日の夕方は仕事帰りの女性でにぎわっているが、開店直後は、リマン・ショックに見舞われた。銀座から人影が消え、サロンも開店休業状態に。「賃貸だったら、とても乗り換えられなかった」と振り返る。

▼あすは「さあ開店。届け出は済んだ？」です

◆ご意見・体験はseikatsu@asahi.com

55プラス

店を持つ④

さあ開店 手続き抜きで

いい物件が見つかり、資金調達のメドも立った。さあ、開店と意気込む前に、もう一つ確認を。シニアの起業を支援する「銀座セカンドライフ」の片桐実央社長は「行政の許可がなければ営業できない業種があるので、注意を」と話す。

いい物件が見つかり、資金を取らなければならぬ。洋服店で古着を扱うなら、古物商の許可がいる。設備にも細かい条件がある。飲食店だと①調理場と飲食スペースが仕切られている②流しが2槽以上ある③食器棚に扉、冷蔵庫には温度計がついている——といった具合だ。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

飲食店や喫茶店は保健所の許可が必要だ。調理師免許などがなければ、各地の食品衛生協会で講習を受け「食品衛生責任者」の資格を取らなければならない。洋服店で古着を扱うなら、古物商の許可がいる。設備にも細かい条件がある。飲食店だと①調理場と飲食スペースが仕切られている②流しが2槽以上ある③食器棚に扉、冷蔵庫には温度計がついている——といった具合だ。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

片桐さんは「できるだけ複数の業者から見積もりを取った方がいい。内装業者はよしあしがはっきりしており、知人だからと安易に頼むのは厳禁」と言う。お金の流れを理解するのも重要だ。片桐さんは「メニューや商品のことはかなり考えがちだが、帳簿にも目を向けて」と助言する。

主な許認可・届け出窓口	
保健所	飲食店、喫茶店、理美容店、薬局、旅館、クリーニング店など
警察署	リサイクルショップ、古本店、古物商、質屋、スナックなど
税務署	酒類販売業

(東京商工会議所の開業ガイドブックから)

グラフィック・三原弘充 / The Asahi Shimbun

▼次回は22日から「孫と楽しく」です

代金を先に払い、商品を売った後に現金を回収する。1年の売り上げが1千万円を超すと消費税を納める義務が生じ、人を雇えば源泉

所得税を給与から天引きし税務署に納めなければならぬ。資金繰りをしっかりと管理しないと、必要な時に現金がない事態を招く。

「米谷陽一」

いよいよ開店まで秒読みになったら、やるべきことがもう一つ。PRだ。東京商工会議所で中小企業の経営相談に乗る大野靖二さんは「開店直後にどれだけ客を集められるかが成功のカギ」と話す。駅前でチラシを配ったり知人にブログやツイッターで取り上げてもらったりするなど、あらゆる手で情報発信すべきだという。「商売は消費者の飽きとの戦い。定期的に新商品を出すなどして新鮮味を保つのが長続きのコツです」