

独立に対する不安

開業・経営ノウハウが足りない!

飲食業専門
コンサルティング
会社から
開業ノウハウ
を得る

●CASE.5

「自分だけだったら忙しすぎてパニックになって、やりたいことの半分もできなかったかも」と麻井さん。開業後は、月額コンサルティング料として売り上げの3% (限度額3万円)を支払って、店舗内容をステップアップしている

不安だらけだった開業準備。物件取得から資金調達までフルサポートで無事オープン

焼酎ダイニング「遊食家 十五・十五」 麻井正一さん(43歳)

麻井さんのはじめて独立

徹底解剖!

●開業費用

物件取得費	90万円
内外装・什器	200万円
開業サポート料	110万円
初期仕入れ	100万円
合計	500万円

●資金調達

全額を自己資金で用意できたが、あえて国民生活金融公庫から200万円を調達。残りは運転資金に

●営業拠点

一人でもまわせるカウンター中心のオープンキッチンにこだわって、1階の物件を紹介してもらった

●顧客開拓

口コミや常連客をつかむために、ランチ営業に力を入れて、夜の集客率アップにつなげていった

●売り上げ

最初1月100万円以下。次期に口コミで広がり、オープンから3カ月後は150万円以上にアップ

2004年4月 開業計画を作成
資金調達のために必要な事業計画書の作成、店舗立地の選定や物件取得、開業スケジュールなど、理想の店舗イメージを伝えようと、方向性のアウトラインを提示してもらった。「自分だけで考えると、こだわりたい

部分だけに執着して、まわりが見えなくなりがちです。業歴10年の打ち合わせにも、ウィルブランの担当者が立ち会って冷静な判断をしてくれました。とくに物件契約の際には、相場価格をもとに価格交渉もしてくれました。100万円(近頃は費用を削減できましたね)ウィルブランへは物件取得サポート料10万円(家賃の1カ月分)、開業コンサルティング料70万円、メニュー開発料30万円を支払ったが損はないという。

2004年5月 店舗オープン
カウンターの店にする予定だったが、予約を取りやすくなるために、テーブル席の設置をすすめるために、チラシやHPでの宣伝、焼酎の仕入れ先の紹介、メニュー開発など、オープン後にも力強いサポートが。新規客が敬遠しがちな路地奥の立地ながらも、着実に口コミで評判は広がっていた。「手がける仕事が膨大にあるので、自分だけだったら、簡素化することばかり考えたかもしれませんが、従業員が一人増えた以上のメリットがあります」今、集客の苦戦もなく、売り上げを3カ月で180%アップへ伸ばした。

2004年6月 独立を決意
割烹の調理師から、チェーン店のエリアマネージャーまで、飲食業経験は20年以上もあつた麻井さん。独立願望はばく然とあり、勤めていた店舗が閉店するというのがきっかけで、具体的に独立をイメージするようになった。「悩ま始めた時に、たまたま飲食店開業サポート会社であるウィルブランの担当者を知り合い、相談できたのが、独立の決め手になりました」

日々の運営や店舗の立ち上げに関するノウハウは持っていたが、出店立地やコンセプト、予算など、オーナーや本部が決めた枠のなかでの仕事。ゼロからの独立には不安を感じていた。そんな開業や経営の基本をサポートしてもらえるのが、最大の魅力だった。



本部門い合わせ先 ㈱ウィルブラン ☎06-6222-2228