

自己資金ゼロからの海鮮丼専門店の開設

鮮極時代 (奈良県)

新鮮で美味しい海鮮丼を安価にて提供する専門店

1. 相談のきっかけ

- ・現在和食チェーン店に勤めており、以前より独立してお店をやりたいと思っていた。今回たまたま良い物件が見つかったが、急だった為に自己資金もなく悩んでいたところ、以前に父親の事業の相談で、当拠点を利用した事があったのを思い出し、相談に伺った。

2. 課題整理・分析

- ・良い物件が急に見つかった為、創業に必要となる資金の準備が出来ていない。
(自己資金なし)
- ・「良い商品を安く提供したい」という相談者の想いから、創業計画では同業他社と比べ、原材料比率が高い。

3. 解決策の提案

- ・多少なりとも自己資金は必要。ご親族から資金の援助をいただけないか検討すること。
- ・設備計画の見直しをおこない、当初に必要な設備費用を減らすこと。
- ・高い原材料比率でも利益を確保できる損益分岐点売上高を計算し、その売上高が可能な事を相談者と確認する。
また、その売上高を達成するための顧客確保と回転率向上のための広告宣伝や店舗レイアウトを工夫すること。



4. 成果

- ・厨房設備を一括払いから分割払いに変更するなどし、設備資金を減額させた。また、ご親族から資金援助を頂くなどした結果、銀行からの借入希望額を約20%減らす事ができた。
- ・事業計画を見直した結果、日本政策金融公庫と民間金融機関との協調融資を実行頂き、創業資金を確保する事ができ、平成29年7月12日に希望の場所で店舗をオープンした。店舗はすべてカウンター席で、回転率が良くなるよう工夫されている。
- ・チラシの作成や配布、SNSでの周知などの広告宣伝も積極的に行い、集客に尽力した結果、地元の病院や企業に勤務されている方を中心に一定の固定客を確保することができ、損益分岐点売上高を十分確保することができた。

