

# 誌上相談室 Q&A

【テーマ】

## 店舗型ビジネスの 多店舗展開



店舗型ビジネスをされている方の目標の一つが多店舗展開ではないでしょうか。お店の売り上げを向上させるには、商品・サービスや販促内容の改善、立地の変更など、さまざまな手段がありますが、中でも多店舗展開は最もインパクトのある方策です。

多店舗展開成功のポイントは、何と言っても本店の成功、それに、業務マニュアルの整備と人材の育成です。今回は多店舗展開を成功させるための秘訣を簡単に説明します。

**Q1** 多店舗展開を成功させるポイントは何でしょうか？

**A** 多店舗展開を成功へ導くポイントは次の通りです。

**① 成功要因の分析**

まずは本店の成功要因を分析することが重要です。立地、商品・サービス、コンセプト、ターゲット設定などを改めて整理しましょう。

**② 業務のマニュアル化と人材確保**

成功要因を整理できたら、そのエッセンスをマニュアル化しましょう。また、その運用を任せることのできる人材を育成・確保することも大切です。ここでしっかりとマネジメントの仕組みを構築しましょう。

**③ 適切なソリューションを選択する**

売り上げ集計や在庫管理など、マニュアルだけでは賅えない部分もあります。POSレジ等、最先端ソリューション（情報システム）の導入も検討しましょう。

**④ 事業計画の策定**

多店舗展開には相当な資金が必要です。資金の調達先を確保するためにも、金融機関が納得するだけのしっかりとした事業計画を作成しましょう。

**Q2** 多店舗展開をするメリットは？

**A** 多店舗展開は、成功すれば次のメリットがあります。

**① 新商圏と競合優位の獲得**

新たな商圏への進出によって新しい顧客が獲得できます。そこで競合する他社に打ち勝つことができれば、その顧客を獲得することもできるでしょう。

**② スケールメリット**

仕入量が増えれば、仕入れ先との交

渉によっては有利な調達が可能になります。

**③ リスク回避**

商圏の環境は常に変化します。単独店舗の場合、環境変化に対するリスクが大きいのが実情です。多店舗展開によってリスクの回避につながります。

**④ 認知度向上とブランド確立**

店舗は最大の広告塔です。店舗が増えればお客さまの目にとまる機会も増え、認知度の向上、ブランドの確立につながります。

**⑤ 人材の戦力化**

店舗が増えれば、社員が店長などの重要なポスト（地位）に就くことができる機会も増え、モチベーションの向上につながります。

**Q3** 多店舗展開のデメリットは？

**A** デメリットは次のことが言えます。

**① コストがかかる**

店舗展開には内外装や設備設置等の費用が必要です。多店舗展開ではこれらに加えて、本部体制や業務全体の仕組みを構築するための投資コストも増加するため、ハイリスク・ハイリターンなビジネスモデルと言えます。

**② 共食いを起こす可能性**

出店地域を間違ると、本店やグループ店の売り上げに影響を与えます。

**③ 社員採用・教育費用の増大**

店舗が増えれば新たに社員や従業員を雇う必要があります。また、業務標準化のための教育コストはもちろん、社員・従業員をマネジメントする新たな仕組みも必要となります。多店舗展開で一番大きいのは人の問題です。

**Q4** 多店舗展開を始める時期はいつごろがいいのでしょうか？

**A** 多店舗展開を考えるタイミングについては、次のことを参考にしてください。

**① 本店が繁盛している**

まずは本店が繁盛し安定的に利益を計上できていることが大切です。満席で来店客を逃しているなど機会損失と言える状態が発生しているならば、多店舗展開を考える時期かもしれません。

**② 人材がいる**

店舗マネジメントを任せられる社員が育った、または確保できていれば多店舗展開を考えて良いでしょう。

**③ 金融機関から融資可能と判断された**

自分のお店の多店舗展開に見込みがあるか取引先金融機関に相談し、融資可能と判断されれば、その後の流れをスムーズに進めることができます。

多店舗展開を成功させるには、まずは本店をしっかり運営し、繁盛させていることが重要です。自社の基盤をしっかりと固めるため、ぜひ仙台台会議所の伴走型支援をご活用ください。

**【回答】当所窓口専門家**

経営コンサルティング事務所  
ダイナミックビジネスブレイン(株)

(泉区将監殿)

中小企業診断士



田中 宏司氏