

# 厳しめの予想で冷静に対処

歳時 鹿火  
代表 勇上 浩希 氏



季節の野菜をふんだんに使った前菜盛り合わせ。  
SNS 映えすると女性客からも人気。

歳時鹿火は、福井市最大の夜の繁華街「片町」にある京料理をベースにした日本料理店で、令和2年6月にオープンしたばかり。福井ではなかなか味わえない京都の地酒や「おばんざい」などが人気となっている。

代表の勇上さんは、県内外で20年飲食業に従事した後、京都の日本料理店で学んだ経験と知識をもとに、福井で開業することを決意。令和元年9月に福井商工会議所の開業サポートセンターへ相談、開業者向けセミナーを受講し知識を深めるとともに、物件探しと開業資金調達のための事業計画書づくりに取り掛かった。

令和2年2月に保健所の許可を取得、3月に市の制度融資を活用し事業資金を調達。5月連休前のオープンを目指したが、県内でも新型コロナウイルス感染症の影響が拡大していたため、開業の予定を1か月遅らせ、手指消毒や換気、客席の間隔を広めに取るなど万全の対策を取り、6月10日にオープンした。

だが、順調にいくかと思いきや、新型コロナウイルス感染症の影響で一人もお客様が来ない日もあった。しかし、「厳しい状況がしばらく続くことは事前想定しており、一日あたりの売上・経費についても厳しめの数字で予測を立てていたため、慌てることなく冷静に対処できた」と勇上さんは振り返る。

コース料理がメインのため単品メニューが中心の店と比べ原価率が低く、アルバイトも予約が多いとき以外は使わないため人件費もそれほどかからず、コロナ禍であっても利益が出ない月はなかった。

10月に入ると、国のGO TO Eatキャンペーンがス



開放感・ライブ感のあるオープンキッチン。  
感染予防のため客席も十分間隔が取られている。

ターゲット、加盟店だった同店でも食事券の利用が増加し売上が伸びた。さらに12月はタウン誌に広告を掲載した効果と忘年会シーズンが重なり、さらに売上アップし、月の来店客数も100名を超えた。料理がSNS映えすることもあり、投稿を見た新規のお客様の来店やリピーターが増えるなど現在も順調に推移している。

北陸新幹線福井開業を見据え、勇上さんは「飲食業はライバルが多く競争が激しい。他店にはない差別化ポイントを複数用意するべき」と開業希望者にアドバイスする。

# 特集

# 創業の夢、諦めない

新型コロナウイルスが猛威を振るう今、独立開業する方にとっては、かつてない厳しい環境となっている。しかし、こうした中であっても様々な困難を乗り越え、無事開業を果たし、立派に経営を続けている人たちもいる。彼らはこのコロナ禍の中で何を考え、どう行動したのだろうか。

## コロナ禍を乗り越えて創業するためには

表1 開業サポートセンターでの相談件数および創業者数

年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
相談件数	205	206	188	173	200	222	182
創業件数	65	70	48	53	69	78	75
創業率	31.7	34.0	25.5	30.6	34.5	35.1	41.2

【出典】福井商工会議所 事業報告書より

表1は、福井商工会議所の開業サポートセンターでの開業相談件数および創業件数である。センター開設後、相談件数は200件前後を推移し、令和元年には222件の相談があったが、昨年度は新型コロナウイルス感染症の影響により相談件数が大幅に減少した。

一方、開業相談者の創業率を見てみると昨年度は41.2%と過去最高を記録した。この要因

については当所開業サポートセンターの担当者は「新型コロナウイルスで勤め先の業況が悪化し、非自発的な創業を余儀なくされるケースが増えたこと」と「新型コロナウイルスをビジネスチャンスと捉える前向きな創業が増えたこと」と分析する。

長く続いた好景気に支えられ形でも全国の開業率も5%台まで上昇したものの、ここ最近では4%台に落ち込んでおり、逆に廃業率がジワジワ上昇してきている。経営者層の高齢化進展に伴い、恐らくこの傾向は今後も続くと思われる。

通常、半年から1年ほどかけて事業計画を立てて開業を目指すのが一般的だが、今後、新型コロナウイルス感染症の影響で創業を目指すのであれば、店舗の立地や資金調達、人員体制に加え、アフターコロナのライフスタイルを想定した上での事業計画立案が必要不可欠となる。

今回の特集では、新型コロナウイルスの影響を実際に受けながらも、困難を乗り越えて創業の夢を叶えた企業を紹介する。



# 公的支援制度の活用で足元を固める

EMINA L  
代表 柳澤 由佳 氏



福井市のEMINA Lはフェイシャルエステやまつ毛パーマ、まつ毛エクステのサービスを提供する女性専用のトータルビューティーサロンで、今年2月で創業1周年を迎えた。代表の柳澤さんは県内外の美容サロン・リラクゼーションサロンで13年勤務し、美容にかかわる様々な知識と資格を取得。の出産を機に一時職場を離れたものの、子育て中も自宅の一室で技術を磨き、令和元年12月に福井商工会議所の開業サポートセンターに相談。以降、開業へ向けての準備を加速し、事業計画書の作成および資金調達に取り組み、令和2年2月に念願の店舗をオープンさせた。



店内での施術風景。  
店内に漂うアロマの効果でリラックス効果も抜群。

新型コロナウイルス感染症の影響が直撃した。同店の顧客は子供を抱える20〜50代の女性が多く、新型コロナウイルスの影響で休園・休校になった小さな子供の面倒を自宅で見守る必要があるため、キャンセルが相次いだ。結局、4月半ばから5月の連休明けまで休業を余儀なくされた。しかし「不安はあったが、気持ちを切り替えた」と話す柳澤さん。自宅ですぐと過ごす時間が増え、今まで県外に行くことが多かったセミナーもオンラインで数多く受けられるようになった。そして、「こうした状況下でも来店されるお客様に少しでも安心していただきたい」と、休業期間中を利用して店内すべてに除菌・抗菌コーティングの施工を行い、感染防止対策グッズを買い揃えた。また、弱点でもあった知名度向上のため自社のホームページ構築に取り掛かった。こうした取り組みに国の「小規模事業者持続化補助金」や県の「商業・サービス緊急補助金」を活用するため、商工会議所の相談窓口



公的補助金制度を活用し完成した同社のホームページ

6月以降はエステの顧客も戻り始め、店内で使用していた抗菌・除菌スプレーやマスクなどの感染対策グッズ、まつ毛美容液やプラセンタ配合の化粧品など物販売上も順調に伸び、売上は休業前の4倍以上にアップした。「自分で使って『これは良い!』と感じたものしかお客様にもお勧めしない」と取り扱う商品や技術にも自信を持つ。柳澤さんは「お客様が笑顔になるお手伝いが出来れば嬉しい」と今日も笑顔でお客様をお迎える。

## 事業の動機と本質的価値をとことん突き詰める

経営コンサルタントとして長年起業家のサポートを行っている、いやさか創研(株)の高原裕一氏から、新型コロナの影響を考慮した創業のありかた、そして陥りやすい失敗を回避するためのポイントについて話を伺った。



いやさか創研(株) 代表取締役  
NPO法人アントレセンター 理事長 高原 裕一 氏

新型コロナの影響で生活者のライフスタイルや消費行動は大きく変化している。コロナ前は創業後、顧客とつながる機会をイベント(Fes)等を仕掛けて需要につなげる「Fes型需要喚起」が活発に行われてきた。一方、コロナ以降は限られた人、限られた繋がりの中から非接触型で個々の顧客との関係をじっくり構築していく「Self型需要創造」が主力となってくる。そのためにも、顧客との「共感性」や「心理的密着性」を深めていくことが重要になる。顧客との共感を元にビジネスを進めていくために「自分は何者であるか」「何者として事業をしようとしているのか」を明らかにする必要がある。それは自社が提供するものの「顧客にとっての本質的価値は何か」を突き詰めていくことにつながる。「何をコアな価値として顧客に提供するのか」と

いった事業の本質について真剣に考え、これを実現するためには何が必要かを深く掘り下げていかなければならない。そのことで、他社には真似のできない、創業者の個性や強みが光る独自のビジネスモデルが生まれてくる。開業後は忙しい。日常業務に追われてそれらを点検する時間が取れないため、まずは開業前に、事業のコンセプトや価値をじっくりと自分自身の中に落とし込んでいかなければならない。顧客は常に変化するのである。事業の本質、軸足は簡単に変えてはいけませんが、業態や業容を転換することには柔軟に取り組み、変化に対応させていくことも創業後には必要になる。変化が見通せない時代はなおさら、しっかりとした事業コンセプトを持って事業創造に挑むことで、新たな機会が創出される。

無理に手を広げず  
「小さく産んで大きく育てる」

現在、新型コロナの影響により飲食業界においては営業時間の短縮が、また、様々な業種において「密」を避ける取組みが要請されるなど、今後はウィズコロナ、アフターコロナ時代に対応した事業展開が強いられる。当然、創業も同様で、非接触、オンライン、デリバリー、テイクアウトなど、新たな時代に対応する営業形態や差別化がこれまで以上に求められる。さらに、今しばらくは一気に業績が伸びるような計画は非現実的であり、従来の常識にとらわれない事業計画の策定が必要だ。当所ではこれから創業を目指す方々に対し、事業計画書の作成から資金調達、創業後の税務申告までトータルでアドバイスを行っているので、ぜひご利用いただきたい。

創業に関するご相談  
福井商工会議所 創業・経営支援課  
開業サポートセンター  
0776(33)8283