



直営で展開するときのポイント





目次



- 1 直営が向いている人
- 2 直営のメリット・デメリット
- 3 ポイント① ドミナント戦略で展開する
- 4 ポイント② 新店舗は基本的にオーナー自身が立つ
- 5 ポイント③ 管理職に左右されやすい
- 6 ポイント④ 出店のタイミング
- 7 ポイント⑤ 出店エリアの検討



直営店が向いている人



◆ 直営店での店舗展開が向いている人

・ 自分で自由にやりたい

ブランド名

サービス内容(メニュー名)

料金

勤務時間

など全てを自分で自由に決めることができる



・そこまで大きな展開を望んでいない

直営店が大きな展開がしにくい理由



事業構築を1から自分で作らなければいけない
教育や店舗の仕組みも最初から作る必要がある
出店費用も自社で借入をしなければいけない

その為、店舗展開のスピードが遅くなる



直営店のメリット・デメリット



◎ 直営店のメリット

- 一番のメリットは「自由」
- 全てが自由で誰からもとやかく言われることがない
- 現場の状況に合わせて自分でバランスを取ることができる



✕ 直営店のデメリット

- **リスクが常に一定で分散することができない**
リスクとは > 震災、水害などの災害
市場の変化
- **展開しようと思ったら時間がかかる**
1店舗を仕上げるために時間がかかる
オープン準備→集客→求人など売上のアップに到達するまで時間がかかる
- **借入がしづらい**
一定金額を超えると借入をする際に公庫や銀行も融資が困難になる



ポイント①
ドミナント戦略で展開する



◆ **ドミナント戦略とは**

同じエリアに絞って集中的に出店する戦略

- ・ 同エリアの認知度の向上
- ・ 集客や求人の一括化
- ・ 薬剤や人材などの共有



◆ ドミナント戦略の手順

同じエリアに絞って集中的に出店する戦略

1. エリア上限店舗数までは同エリアに出店

エリアの人口によって上限が異なる

お客様とスタッフが溢れた状態で次の店舗を出店

既存店の問い合わせを新店舗に流すことで、1店舗分の広告費で2店舗の集客ができる

2. 店舗数が上限に達したら他のエリアに出店

! 注意点

同じエリアに増やしすぎるとお客様を取り合う状態になってしまう。



ポイント②

新店舗にはオーナー自身が立つ



◆ なぜ新店舗のスタートはオーナーが立つと良いのか

- **新しいエリアでは今までと同じ成長速度ではない可能性がある**
現場の肌感から細部の調整をすることができる
- **新店舗は家賃などの固定費が上がる**
最初から売上がない状態でスタッフを雇用するとリスクが大きい
オーナーならば人件費がかからず、労働の時間制限もない
オーナーひとりで最短で採算分岐点に辿り着くことができる
- **スタッフが1人だと離職の可能性が上がる**
スタッフが抜けられると店舗の稼働が止まってしまうカバーができなくなる
オーナーからスタートすることでリスクも最小限に抑え、最短で利益化できる



ポイント③
管理職に左右されやすい



◆ 管理職に左右されやすいとはどういうことか？

管理職となる人材

- ・自分で考え、数字を上げることができる
- ・店舗の管理をすることができる
- ・スタッフの教育をすることができる

オーナーのもとを離れることで、良くも悪くも管理者の影響が反映される

○ 良い例：スタッフの成長が早くなり、店舗の売上が上がる

✕ 悪い例：管理者との人間関係の不満による離職
最悪、スタッフやお客様を連れて独立してしまう。



◆ 対応策

独立志向がある人を管理者にする場合は、出口を用意しておく
のれん分けやF C独立など

絶対オーナーの元から離れないという人を管理職にする

組織ルールなどを作り込んでおく



ポイント④
出店のタイミング



◆ 2店舗目以降の出店タイミング

- ・ 席数と売上がアッパーに達したら

アッパー前に出店すると資金効率が悪くなる

スタッフの増員もひとりずつ行う

1名ずつ採用していくことで無駄な人件費が生まれない

新規問い合わせ数×リピート率が分かると
売上がアッパーに達するタイミングがわかる



ポイント⑤
移転の検討



既存店の状況が悪く回復の見込みが立たない場合は見込みのあるエリアに移転する

◆ **見込みがない状態とは**

- ・明らかに人口が少ない
- ・駅から遠すぎる
- ・周辺が海や山に囲まれている
- ・生活導線上に店舗がない
- ・周辺に競合が1店舗もない

などの理由で集客が見込めない状態

これらが当てはまる場合は見込みのあるエリアに移転を検討

※集客をやり切っていない状態で安易に進めない

まずはやれることは全てやり切ることが大切