

創業支援シェアキッチンによる新規出店と継続的な経営の支援に関する研究 ～蜆気楼珈琲を対象として～

都市空間生成研究室
2141076 菅谷 真央

個人経営店 飲食店 創業支援
経営サポート 蜆気楼珈琲

1. 研究の背景と目的

個人経営の飲食店は、1980年代後半にピークを迎えてから大手チェーン店や商業施設の台頭や後継者不足により、年々減少傾向にある。2019年以降はコロナ禍の影響で個人経営店の廃業が多く、2024-2025年には個人経営の飲食店の廃業率は過去最高となった。また、個人経営の飲食店は、創業および継続的な経営は課題が多く、3年以内に7割が閉業するという社会的背景がある。

そこで、本研究では、個人経営の飲食店の新規出店と継続的な経営の知見を得るために、個人経営の飲食店の創業と経営を支援する仕組みの一つである「創業支援シェアカフェ」に着目する。この「創業支援シェアカフェ」とは、創業・経営支援とシェアリングスペースの二つの機能を併せ持つものとして定義し、創業支援シェアカフェの具体例として『蜆気楼珈琲』を対象に調査し、創業支援シェアカフェが、個人経営の飲食店の創業と継続的な経営に寄与する知見を得ることを目的とする。

2. 研究の方法

本研究では、創業支援シェアカフェでのトライアル起業を通して個人経営の飲食店の新規出店および経営することで、廃業のリスクを減らすことができるという仮説に立っている。これを実証するため、次の順序で研究を進める。

- ① 蜆気楼珈琲の運営方針と取り組み
- ② 蜆気楼珈琲の現出店者の実態
- ③ 蜆気楼珈琲の卒業生の出店時と開業後の実態

3. 蜆気楼珈琲の運営方針と取り組み

3-1. 調査の目的と方法

蜆気楼珈琲が、創業支援シェアカフェとして、どのような運営方針と取り組みかを明らかにするために、蜆気楼珈琲の概要調査とオーナーのヒアリング調査を行った。

3-2. 蜆気楼珈琲の運営方針と取り組み

蜆気楼珈琲は、スモールスタートで始める食のビジネス創出拠点であり、廃業率の高さや継続的な経営の難しさなどの社会的背景のなかで食のプロが自身のビジネスに低リスクで失敗しながらチャレンジできるシェアリン

グスペースとして運営されていることが明らかとなった。蜆気楼珈琲での出店経験を通してビジネスモデルを検証し、確立していくことで、個人経営の飲食店が新規出店および継続的に経営していくことをサポートしている。

4. 蜆気楼珈琲の現出店者について調査

4-1 調査の目的と方法

蜆気楼珈琲の運営方針・取り組みと、実際の現出店者の実態の関係性を明らかにするために、出店者にアンケートとヒアリング調査を行なった。蜆気楼珈琲の現出店者の12組にアンケート調査を行うことで、出店者全体の傾向を把握し、その調査結果から、出店者の目的別に「独立して店舗を持つこと」と「店舗を持たず間借りやイベント出店でフリーランスとして活動すること」の2つに分類し、前者をA、後者をBグループとし、それぞれから2人ずつ選び、ヒアリング調査を行うことで、蜆気楼珈琲の現出店者の実態をさらに詳しく明らかとした。

表1 ヒアリング調査対象の出店者の属性一覧

店名	タイプ	出店時間	出店期間	性別	年齢
osmo	A	木・昼	3年目	男性	30代
IKITSUKE	A	水/木・朝	3年目	女性	40代
PUPPY'S	B	金・朝/昼	3年目	女性	20代
haku	B	金・夜	2年目	女性	20代

4-2. 調査結果

まず、現出店者全員に、蜆気楼珈琲での出店についてのアンケートを行い、出店者の多くが、自分の屋号で活動するための低コストで出店できる場所、機会として、蜆気楼珈琲を利用しており、出店経験を積むなかで、自らの営業スタイルや将来の展望に変化が起きており、その経験の中で、各々がビジネスモデルを仮説検証し、確立していく工程を辿っていることが明らかとなった。また、スタート時点では、「なんとなくはじめてみる、とりあえずやってみる」と言ったマインドセットではじめている出店者が多いものの、出店経験を通して、「独立店舗を持つため」という目的意識の出店者と「シェアリングスペースでの定期出店やポップアップ、イベント出店などの活動をする、フリーランスのバリスタ、料理人とし

て活動するため」という目的意識の出店者の二つに分類することができる」と明らかになった。

そして、現出店者を先述した二つに分類し、それぞれのカテゴリーのなかから、2人ずつ出店者を選別し、出店経験のなかでおきた、自分の営業スタイルの確立や、将来の展望への変化などを中心にヒアリング調査を行なった。その結果、そもそも飲食のプロが「独立する」場合、自分のお店を開業する、ことだけがゴールではなく、人によってはシェアリングスペースでの定期出店やポップアップ、イベント出店などの活動をする、お店を持つ以外の独立の選択肢が存在し、それは、自らの屋号で出店していく経験を通してわかることの一つである、ということが明らかとなった。このような経験を通して、蜃気楼珈琲の出店者は、独立して店舗を持つ、またはインディーズのバリスタ、料理人として、自分のビジネスモデルの構築を行なっていることがわかった。

4-3. 考察

「創業支援シェアカフェ」である蜃気楼珈琲での出店経験を通して、自分の適性や営業スタイル、やりたいことを探り、将来の展望を明瞭にしたり、ビジネスモデルを仮説検証したりすることで、出店者は、自分に適しており、実現可能な将来の選択ができていると考察できる。

また、蜃気楼珈琲での出店経験を通して、店舗を持つのではなくフリーランスとしての独立を選択する場合も、自らの適性や将来の展望に最適な活動として選択しているため、それも創業支援シェアカフェの役割を果たしている、と考えられる。

5. 蜃気楼珈琲の卒業生についての調査

5-1. 調査の目的と方法

本章では、蜃気楼珈琲の運営、取り組みが、蜃気楼珈琲の卒業生の創業に与えた影響を明らかにしていくため、卒業生を独立の準備として蜃気楼を利用しそのまま独立したタイプ（直列準備型）、独立準備として蜃気楼を利用していたが別の間借りに移ったのちに独立したタイプ（並列準備型）、独立が決まった状態で独立までの準備期間に蜃気楼を利用していたタイプ（準完成型）の3つに分類し、各タイプ1人ずつへのヒアリング調査を行なった。

表2 ヒアリング調査対象の卒業生の属性一覧

店名	タイプ	出店期間	性別	年齢
ecke	直列準備型	3年間	男性	40代
セッション	並列準備型	3年間	女性	30代
23COFFEE	準完成型	1年間	男性	20代

5-2. 調査結果

前章であきらかになったように、大前提「自分のお店

をもつ」ことが、自分にあっているかどうか、わかっている必要がある。

その上で、まず、蜃気楼珈琲での出店経験を通して、創業前に自らの営業スタイルや、将来の展望をある程度確立した上で、店舗を持つ「意思決定」をすることができることが明らかになった。

また、出店経験の中で、常連の築き方など、集客、経営の部門の経験を積むことができる点も明らかとなった。

5-3. 考察

「創業支援シェアカフェ」である蜃気楼珈琲での出店経験を通して、自分の営業スタイルを確定した状態で創業することができたり、個人経営の店舗を経営する上で必要な最低限の経験を積むことができたりするため、自らの営業スタイルにマッチした、ビジネスモデルを確立した状態で創業しており、その過程が、継続的な経営に寄与していると考察できる。

6. 結論

本研究では、「創業支援シェアカフェ」の具体例として蜃気楼珈琲を対象に調査を行なった。蜃気楼珈琲の運営、現出店者、卒業生にヒアリング調査を行い、蜃気楼珈琲の運営・取り組み、現出店者の出店実態、卒業生の蜃気楼珈琲での経験・卒業後の創業・経営状態を明らかとし、蜃気楼珈琲の出店経験を通して、個人の飲食店を創業・経営することの実態を検証した。この調査の結果、蜃気楼珈琲は、創業する以前に、週に一度の定期出店による経験を通して、自らのビジネスモデルを仮説検証し、確立していく経験を経ることで、個人経営の飲食店の創業および継続的な経営を支援しているということが明らかとなった。また、実際に、現在の出店者は、出店経験の中で、自らの営業スタイルを模索したり、ビジネスモデルを仮説検証したりすることで、将来の展望に向けた準備をしていることが明らかとなった。そして、卒業生へのヒアリング調査の結果から、蜃気楼珈琲での出店経験の中で、自らのビジネスモデルを確立したり、常連の築き方など飲食とは別の経営に関するスキルを身につけたりした上で、創業したことで、リスクを抑え、より確実な創業および継続的な経営につなげることができたことが明らかとなった。

参考文献

- 1) 林 聖子 (2019) 「イノベーション創出の場としての武蔵野市」、『都市創造学研究』、第3号、pp.51-66
- 2) 谷井 良 (2020) 「起業のハードルに関する一考察：若年層を中心としてその1-1」、『明星大学経営学研究紀要』、第15号、pp.169-180
- 3) 豊岡 佑真・遠藤 正之 (2019) 「飲食店の課題解決を目的とした支援金マッチングプラットフォームの検討」、『経営情報学会 2019 年秋季全国研究発表大会』、pp.251-254