



喫茶店

1. 創業の着眼点

(1) 資格・許可・届出

- ア 資格：食品衛生責任者を一人置くことが義務付けられています。
- イ 許可・届出：管轄する保健所の「飲食店営業許可」か「喫茶店営業許可」が必要です。

(2) 立地条件

- ア ビジネス街：平日はランチ等安定した集客が見込めますが、土日は極端に減少します。
- イ 繁華街：家賃が高く競合が激しいですが、人通りが多いため顧客が幅広く見込めます。
- ウ 学生街：低価格のメニュー設定が必要です。学生が休みとなる期間の季節変動への対応を考慮する必要があります。学生の場合、客回転率が低くなる可能性があります。
- エ 住宅街：顧客の多くが固定客となります。主婦層、中高年層へのニーズへの対応が大切です。

(3) 業態

・コーヒー専門店、セルフサービス型、カフェ型、甘味喫茶、付加価値型（マンガ喫茶等）等営業形態の多様化が進んでいます。最近では、食事に比重をおいて独自性のあるフードメニューを揃えたカフェ型の開業が増えています。

(4) セールスポイント

・ファミリーレストラン、ファストフード店などとの競争の激化により、従来型の喫茶店は売上げを奪われています。顧客ニーズにマッチした個性的な店舗づくりにより、差別化を図ることが重要です。愛知県、岐阜県では、モーニングメニュー充実による差別化とお値打ち感を出す店舗も見られます。

(5) 事業計画

- ア 売上計画：他の飲食業と比べて客単価が低く、回転率も低いという特徴がありますので無理のない売上計画を立てることが重要です。売上高は、「売上高＝客席数×回転数×客単価×営業日数」で算出できます。フードメニュー、デザートメニュー等の充実による客単価アップやアイドルタイムの集客等の対策も必要です。
- イ 資金計画：現金商売であることから主な資金は内装工事、什器備品購入などの設備資金になります。差別化のため高額な設備計画になりがちですが、設備投資効果、返済額のバランスがとれているかどうか重要です。自己資金の割合は30%以上あることが望ましいです。一般的に言われる投資額の目安は、年間売上見込×40～50%です。



2. 経営指標（※）

従業者1人当たりの売上高(月間)	899 千円	人件費対売上高比率	37.8 %
店舗面積 3.3㎡当り売上高(月間)	111 千円	諸経費対売上高比率	32.0 %
売上原価率	30.2 %		

2012年小企業の経営指標（日本政策金融公庫総合研究所編）※当経営指標は、日本政策金融公庫の融資先法人企業から抽出したサンプル企業の平均値です。

3. 業界データから見る愛知県の特徴

喫茶店王国といわれる愛知県は、喫茶店数では全国2位、世帯あたりの年間喫茶代では名古屋市は、岐阜市に次いで2位となっています。喫茶店が地域住民から支持されていることが伺えます。

都道府県 順位	喫茶店数	
1位	大阪府	11,892
2位	愛知県	10,665
3位	東京都	7,937

総務省統計局「平成18年事業所・企業統計調査」

総務省統計局「家計調査（平成19～21年平均）」⇒

世帯あたりの年間喫茶代（全国県庁所在地対象）
上位5市

