

# 成功する スポーツ店 開業ノウハウ

1. 出店の壁と乗り越え方
2. 出店のステップ

ワン・トゥー・ワンコンサルティング

# 1. 出店の壁と乗り越え方

スポーツショップの出店相談が後を絶ちません。  
新しくスポーツショップを始めたいという希望者です。  
大半は、「スポーツが好きなので、お店を開きたい」と、熱く語られます。  
ところが、話を進めていくうちに、だんだんと熱意がしぼんでいきます。  
私の話を聞いて、思ったより大変そうだと、ということになるからでしょう。  
それでも、中にはどうしても出店したいということで、頑張られる方もいます。  
その方たちは、本当に多くの障壁を乗り越えられて、出店を実現しました。

そうなんです。  
スポーツショップの出店には、多くの壁があります。  
出店は、そんなに簡単なことではないのです。  
その一番の壁は、「商品の仕入れ」です。  
まず、問屋さんやメーカーさんについての情報を得なくてはなりません。  
そして、業界の商慣習も知っておく必要があります。  
しかも、よほど人脈が無い限り、仕入先には自分ひとりで当たることになります。  
そう簡単に交渉が進むことはありません。

どうして「商品の仕入れ」が壁になるかと言いますと、それは、仕入れルートが限られていて、なおかつ取引契約を結ぶのが難しいからです。  
ですから、いくら立派な事業計画を立てても、いくら良い立地や物件を確保しても、お店を出せるとは限りません。  
この二つの問題が立ちはだかります。

そればかりではありません。  
その他にも壁はあります。  
例えば、既存店の壁です。  
また、出店費用や運転資金が足らなければ、どこかから調達してこなくてはなりません。  
良いスタッフも必要ですが、なかなか見つかりません。  
そして、よほど戦略を考えておかないと、思うようには売れません。

このように、出店についてはさまざまな壁があります。  
ですから、新しく市場に参入するのは、簡単ではないのです。

しかし、そんな高い壁の中でも、しっかりと取引の出来たお店があります。  
どんなことがポイントだったのでしょうか。

結論からいえば、やはり経営者の「〇〇」です。  
結局のところ、お店を始められる最大のポイントは、経営者の「〇〇」なのです。  
(〇〇の箇所は、ご自分でお考えください。)

とはいえ、取引が出来たとしても、簡単に出店できるものではありません。  
例えば、出店地を、しっかりと選ぶ必要があります。  
出店に関する費用も必要です。  
それなりの事業計画も作っておかなくてはなりません。  
販売戦略や販売計画も必要です。  
どんな商品を、どれだけ販売していくか、他店との差別化をどうするか、といったこと  
ですね。

このように、出店にはいろいろな準備が必要です。  
そこで、出店のステップをご紹介します。

## 2. 出店のステップ

出店のステップは、

- 1) ショップコンセプトの決定
- 2) 立地の選定
- 3) 商圈調査
- 4) 競合店調査
- 5) 店舗計画
- 6) 資金計画
- 7) 販売・利益計画
- 8) 店舗運営計画
- 9) プロモーション計画
- 10) 開店

です。

詳しい説明は省きますが、  
「ショッピングコンセプトの決定」とは

- ・誰に
- ・何を
- ・どんな方法で

販売するか、ということを確認にすることです。

「立地の選定」とは、

そのエリアがはたして候補地としていいのかどうかを、チェックすることです。

「商圈調査」は、

- ・商圈範囲と商圈人口の想定
- ・商圈内の客層の把握
- ・想定商圈での売上予測

が目的です。

「競合店」の場所を調べる方法は、

- ・タウンページで調べる
- ・問屋やメーカーから聞く
- ・自分で周辺を見回る

といったものがあります。

「店舗計画」は、

店舗の設計や施工のことです。

「資金計画」が必要なのは、

開業時には、保証金やら、店舗設備の費用、商品の仕入代金などが要るからです。

開店の広告宣伝にも費用がかかります。

当面の運転資金も用意しておかなくてはなりません。

「販売・利益計画」は、数年間分を作る必要があります。

商品別の売上・利益計画も必要です。

「店舗運営計画」では、

店舗のレイアウトや商品計画にあわせて、商品の発注を行います。

店舗運営に関する、各種ルールも作っておくと良いでしょう。

「プロモーション計画」は、  
事業計画を作るときに一緒に作っておきます。  
お店のプロモーションは、行き当たりばったりでは、成功しません。

「開店」に向けては、  
チラシも作らなければなりません。  
開店記念品も用意するといいでしょう。  
納められた商品の陳列作業も待っています。

このように、出店をする時は、やることが山のようにあります。  
しっかりと計画と準備をして開店をしましょう。

(以上)

いかがでしたか？

「スポーツ店の出店」について簡単にご説明しました。

お読みいただきありがとうございました。

そして、さらに詳しく出店ノウハウを知りたい方には、20 ページの小冊子

## 「業界専門家が伝えるスポーツ店開業ノウハウ」

をご用意しています。

この小冊子には、以下のような資料も付いていますので、大変お得です。

- ・出店準備チェックリスト
- ・スポーツ業界問屋一覧
- ・出店費用概算表

お申し込みは、最終ページの「申込書」をFAXいただくか、下記宛にメールでお申込をお願いいたします。

メールアドレス 121con@mbr.nifty.com

宛先：ワン・トゥー・ワンコンサルティング 梅本泰則

なお、経営上のお困り事があれば、**無料相談**(60分)を受け付けています。

ご希望の方はご連絡願います。

〒462-0844 名古屋市北区清水 3-4-18
ワン・トゥー・ワンコンサルティング
代表 梅本泰則
電話・FAX 052-916-7108
Eメール 121con@mbr.nifty.com

どうか宜しく願いいたします。

## 「業界専門家が伝えるスポーツ店開業ノウハウ」ご案内

## この小冊子から学べること

スポーツショップを新しく始めたいという相談が後を絶ちません。大半は、「スポーツが好きなので、お店を開きたい」と、熱く語られます。ところが、話を進めていくうちに、だんだんと熱意がしぼんでいきます。思ったより大変そうだと、いうことになるからでしょう。しかし、中にはどうしても出店したいということで、頑張られる方もいます。その方たちは、本当に多くの障壁を乗り越えられて、出店を実現しました。この小冊子では、その秘訣とともに、実際の出店手順をお伝えしています。出店希望者にとって、必携の一冊です。

## こんな人におすすめ

- 繁盛するスポーツ店の出店を考えている方
- 新店を出して、商売の拡大をしたいと思っている方
- その他、出店に関心のある方

## 主な内容

- 「商品の仕入れ」の壁を乗り越える。
- メーカー、問屋さんとの交渉の仕方。
- 出店のステップ（立地選定、商圈調査、競合店調査、資金計画、販売計画、開店準備など）。
- 出店準備チェックリスト、スポーツ用品問屋一覧表、出店費用概算。

## 価格

¥3,000 （お支払方法は振込となります）

## 小冊子「スポーツ店開業ノウハウ」申込書

社名		お名前	
ご住所	〒		
メールアドレス		電話/FAX	

- 上記項目にご記入の上、FAX 送付ください。

**FAX: 052-916-7108**