

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～



タダで店舗が手に入る!

～ためらう理由がありますか？～

株式会社ベスト

URL <http://www.1rieki.com/>

E-mail info@1rieki.com

兵庫県高砂市米田町島 89-6

0120-510-795

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「え～、建築費用がゼロで場合によっては水道光熱費すらないって・・・」

ウソつきではありません。どちらかという正直者です。(ウソつきが言いそうですか?)
まあ、私のことはどうでもいいんです。

たとえば、あなたがカフェをオープンしたいと思っていたとしましょう。

まず障害になるものとして何を考えますか？

「開業資金！」

当然ですよ。そのはじいた金額によって諦めたり・・・

「いや、どうしても自分の夢を実現させるんだ。かかる費用の大小は関係ない！」

うあ～、何年か後にすべてを失うパターンですからおとなしくしててくださいね。

「うるさい！俺の勝手やろ！」

はい、そうです。でも建設費用がゼロなら開業計画が立てやすいのでは？

「当たり前やろ！でも、そんなことはありえない！」

もしも、あったとしたら成功させる自信はありますか？

「建物の費用がゼロなら、誰だって成功させることができるに決まっている！」

現実には、そう簡単ではないかもしれませんが、リスクは限りなく小さいですよ。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きます、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「それが本当なら、その話に殺到するはずだが・・・」

実は、大手企業はすでに殺到していますよ。皆さんの知らない間に費用ゼロで全国各地に拠点を作ってしまうつもりなんでしょうね。いや、まさにその通りに進んでいることも事実です。

「早く、その内容を教えろ！こっちは、真剣なんだからな！」

では内容をお伝えしていきます。

わたしは、株式会社ベストのビジネス・コンシェルジュ「*Monta*」と申します。ビジネス・コンシェルジュの業務に「ビジネスプラン」があるのですが、今回はその中で「タダで店舗が手に入る！」を紹介します。

わたしが、この内容をお伝えしたい方々は、

- ☆ 現在、飲食などの店舗経営を行っておられる方
- ☆ 会社の新規事業を模索しておられる中小企業経営者の方
- ☆ 定年退職後、地域密着型の店舗経営を考えておられる方
- ☆ 子育てもひと段落し、何かできることはないかと考えておられる専業主婦の方

などです。

もし上記に当てはまっていたら、あなたは非常にラッキーかもしれません。

「タダで店舗が手に入る！」は、5つの内容で構成しています。

時間的には、2008年から2009年にかけてピークになると思われますので、ご興味をもたれた方は、すぐにでも行動されることをお勧めします。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

1. 成功するまでにすべてを失ってはけません!

退職金を使って、自分たち夫婦の夢だった「カフェ」を開業する準備を始めている山田さんは、これまで会社で培ったマーケティング力を活かして事業計画を作成し終わった。

「よ～し、これでバラ色の老後にしてやるぞ！夢の実現と収入確保！」

「あなた、頑張ってるね♥」

「おいおい、お前も一緒に頑張るんだろ？」

「うん。でも任せるしかないからなあ♥」

「ハハハハハハハハ」

どうでしょうね？幸せな事業展開と老後は待っているのでしょうか？

ご主人は、退職金を注ぎ込んで店舗を手に入れます。

そして、奥様と二人三脚で切り盛りしていこうと考えておられます。

あなたは、成功を応援しますか？それとも考え直すように説得しますか？

確率から判断すれば、残念ですが3年でお金も奥様も失いことになりますね。そして、あなたは年金の半分を（元）奥様に渡して寂しい老後を過ごします。ゼロからやり直す気力・体力がないと、軽犯罪累犯で刑務所での死を迎えます。

「よくも夢をぶち壊すことを（怒）」

申し訳ございません。少なからず当たっているはずです。

その覚悟を持ってスタートされるなら、止める必要はありません。

どうぞ頑張ってくださいね。

「俺は、まだ30代だから関係ないよね」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

そう思われたあなた！そう、あなたですよ！

残念ながら、30代でも20代でも年齢は関係ありません。奥様・彼女は別にあなたでなくてもイイんですよ。事業に失敗したら、すべてをなくす覚悟が必要です。

ましてや、借金で建物・設備や商品を準備することは命取りですよ。

「じゃ、夢を追いかけることはバカみたいってことか？」

いいえ。夢は大切です。

しかし、あなたの夢は**すべてを失うこと**ではないはずですよ。

新規事業を成功させて、幸せな生活を送ることがあなたの夢なのではありませんか。

「だけど、銀行も金を貸してくれたけどなあ」

お～～、怖い。銀行は、あなたの経営能力に対してお金を貸したのではありませんよ。

あなたの資産（現金・家など）を手に入れるために金を貸したのです。

「夢の実現だからなあ。1日20時間働いてもなんとかするよ！」

はい。残念ですが、それで家庭崩壊！

パートナーを失ったあなたは、20時間が24時間でも間に合わなくなります。

身体を壊して、あなたが動けなくなった瞬間、借金取りが来て資金繰りで余計に時間なくなる。失意の後に残ったのは、払いきれない借金。自己破産への道を歩んでいきます。

「だけど、うまく経営している人もいるよな。なぜ、俺にはできないのか言え！」

はい、順調にスタートする方もおられます。でも「たまたま」の場合もありますよね。

もちろん、試行錯誤を繰り返して独自の経営スタイルを確立される方もおられます。

そう、試行錯誤（失敗）を繰り返すのです。それも致命傷になる失敗は許されません。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「失敗？それは違うだろ！大成功している人もたくさんいるはずだ！」

確かにそうですね。大成功するためには、たくさんの失敗を経験されているはずですよ。

そして**経営能力**に磨きをかけてきたんですよ。

そこまでたどり着けば、業種によってとりあえず一安心かもしれません。しかし「インターネット業界」のように、常に市場の変化を注意する業種もあります。

「へえ～、じゃあ俺には経営能力がないと決めつけるんだあ～（怒）」

大企業を含めて7割は赤字会社です。建設業などは「経審」の関係で黒字にしている会社もあるでしょうから、現在の日本では実質8割弱は赤字ではないでしょうか？

将来のための赤字（研究開発など）もありますから、必ずしも悪いわけではありません。

「赤字でも多くの会社は続けているよなあ。俺はいやだなあ」

経営とは投資です。いわば、お金と時間をかけてより多くのリターンを得るゲームです。

それを理解したうえで、うまくいかないことも含めて楽しめる人が行きたいものです。

株価が落ちて損したからといっても、誰にも責任転嫁できませんよね。

よくお考えください。あなたの事業に投資するのか？それとも上場企業に投資するのか？

トヨタに投資するより、あなたの事業に投資する方が確実ならお金を注ぎ込んでください。

「それなら、始められるわけないよ（涙）」

そうではありません。金銭だけを考えたなら始められませんが、あなたの事業には、あなたの時間を投資することができます。その時間に経営能力のすべてを投入するのです。

致命傷にならない失敗を繰り返しながら、お金と時間を投資してください。

「事業成功のためには、経営能力がすべてということなのか・・・」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

2. 経営能力なしで継続してきている奇跡の店舗!

「さっき、経営能力がなければ継続できない。すべてを失うと言ってたけど・・・」

ところが、過去何十年に渡って経営能力ゼロで日本一のサービス業をやっていたんですよ。もう許されないところまで来ましたが、それでも奇跡だと思います。これまで文句も言わずにお金を出し続けて来た人がいたことが不思議です。

「きっと、そのお店は愛されていたんだろうね。偶然に社会にマッチしたのかな？」

イエイエ、借金は1000兆円を超えるであろう状況です。贈収賄もあるし、お客様も命を落とされた方もおられ、数多くの不平不満が溢れています。

「それって、公共サービスか？」

その通りです。まさに奇跡です。国民がこんなにおとなしいことがまさしく奇跡です。それに胡坐をかいてここまで来たわけですが、もう限界ですよ。ここ数年は、是非はともかく公共サービスの民間開放が進んできています。

「ああ、行政は信じられないなあ。でも民間に任せるのがいいのかなあ？」

「採算割れしたら、すぐに止めちゃいそうだなあね」

そこを勘違いされますが、採算割れをしたら急に止めるのは行政の方ですよ。

「財政難のため負担を一律カットします」なんて平気で言いますからね。

民間は、いったん始めたら様々な試行錯誤を繰り返します。倒産する場合がありますが・・・

「でも、民間に任せれば利用料金が上がったりするかも・・・」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

もしも料金が上がったとしても、それは受益者（利用者）負担を増やしても行政負担（税金）が減少すれば同じですよ。どちらかという、トータルでは費用は削減されています。さらに利用者に合った時間設定などを考慮すると、大幅にコストは削減されているのです。

「じゃ、全部民間でやってもらった方がイイのか？」

当然ですが、業務内容（守秘義務）によっては行政がやる必要性があるものがあります。しかし、社会保険庁の年金照合などは銀行で行った方が早くて確実ではないでしょうか？ 公的資金を投入したのですから、その分無料で作業を行っても文句はないでしょう。

「ところで、公共サービスと俺の店舗がどう結びつくの？」

すでに全国画一で公共施設は建設されてきました。平成の大合併でひとつの自治体に複数の同じ施設が存在する現状もあるはずです。はっきり言って、行政ではもてあましているのです。

「ということは、そこを店舗としてやるの？それって俺でもできるの？」

はい、間違いなくできます。ただし、個人が**指定管理者**になることはできない状況です。で、法人にするか、管理運営グループを形成する必要があります。

「へえ、でも競合も多いのでは？」

極端に多くはありません。しかし多くの場合、競合に上場企業が出てきます。彼らは、実績も資金も多く持つ極めて強敵であるといえます。

「じゃあ、やっぱり無理なのか・・・」

可能性がないとは言いませんが、なかなか受託はカンタンではありません。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

しかし・・・

行政内でも、これまでの運営を反省し、「どうすれば地域が活性化するのか？」を真剣に考えている方々もおられます。彼らにとっては、地元企業などが結集して取り組んでいくことに価値を感じているのです。

「そうか、街のことやその施設のことを自分のこととして考える人を求めているんだね」

だから「情熱」を持った地元の方々が、その想いを結集して事業計画という形にすることが重要です。大手企業では、これまでの事業計画を使い回ししてでも提出することは可能でしょうが、オンリーワンを目指す事業計画は、地元の方々の夢というものが盛り込まれる必要があります。それが公共施設・公共サービスの真の姿ではないでしょうか？

「それなら、行政が企画するのがうまいはずだが・・・」

果たしてそうでしょうか？行政の基本は「前例主義・実績主義」です。

したがって、新しいことを実施するには自己矛盾の中で邁進しなければなりません。その困難さは、全国画一の施設が行財政の破綻の原因になっていることを見れば明らかです。一方民間では、他社といかに違いを出せるかが継続経営の原則になります。同じ施設を運営（経営）するにも、根本が違います。対象になる人も、行政では「議員」であり、民間では「利用者（お客様）」となります。まあ、議員さんも理解しておられないでしょうがね。

「議員のことなんか考えてられないよ。やっぱりムリなのかな？」

議員さんがお客様であれば別ですが、気にする必要はありません。基本的に彼らもその施設の運営（経営）ができるわけありません。これまでの状況は、間違いなく彼らにも大きな責任があります。できない人の意見聞いても順調になるわけがありませんよね。

「な～んや、行政や議員なんて、責任を民間に転嫁しようとしているだけなのか・・・」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

3. お客様の喜びを最も大切に考えるあなたに!

なぜ？行政が運営してきた公共施設はお荷物になってしまったのでしょうか？

「議会在承認したから」「経済効果が出るだろう」

とかの、わかったようなわからないようなことで建設してしまったんですね。

「しかもひも付きだろ？そりゃ元々がムリやったんやね」

事業を進めるためには、多くの決断を行わなければなりません。

誰が見ても「8割：2割」や「7：3」なら、決定することに勇気は不要ですよ。

しかし、「51：49」ならどうでしょうか？やってみないとわかりませんよね。

上記の比率は「判断」であり、下記比率を「決断」と呼んでみます。

判断基準まで確率を上げていくためには、様々な資料が必要な場合があります。そして、

「6：4」くらいまでになれば、決定することにためらいはありませんよね。

しかし、「52：48」ならまったく予測が付きません。この場合は、判断を見送りますか？

それとも、あくまで確率が上がるころまで資料を集めますか？

そんな無駄なことをしても、正しい解答を得られるわけありません。

コインの表裏の出る確率は「50：50」ですが、100回連続表が出ることだってありますよね。10年資料を集めれば、正しい答えが出るのでしょうか？

10年といわず1年でも経てば、社会状況という前提条件が変わりますので意味ないです。

では、やるかやらないかをどのように決定すれば良いのでしょうか？

わたしは、

「判断は3秒」

「決断は30秒」

で決定するべきだと思います。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「それは、あまりにも軽率じゃないのか？」

果たしてそうでしょうか？時間をかければ正しい決断ができるのですか？

この章のはじめに「行政」や「議会」の話を出しました。

くだらない時間を使ってほとんどがムダなことだと思いませんか？それぞれが責任回避をするために、長い時間と費用をかけて本質の議論ができていない典型ではありませんか？

「ムダはわかるけど、本質って何？」

本質は官も民も同じですよ。

それは、「お客様（利用者）の喜びや満足」しかありません。

本質がわからないから、公共サービスを民間開放するしかなくなったんですよ。

「そりゃそうやね。顧客満足は経営の本質であることは間違いない！」

これで行政に任せておくわけにいかないことをご理解いただけましたか？

行政を責めるのではなく、あなたがタダで店舗を手に入れるためにそうなったんです。

「でも、なんで判断や決断をそんなに短い時間でしなければならないの？」

本質ではないムダな時間であるをご理解いただけたら、その答えは言うまでもありません。

そうですよ！お客様のことを考えるのに時間をかけなければなりません。

これは、企業でも事業成功の成否を分ける瞬間ではないでしょうか？

「そうか。行政は住民のことを考えてなかったから失敗したんやね」

その通りです。でも中には、住民の方を向いて仕事をしておられる行政職員さんがおられることも事実です。彼らが頑張ってくれているから、この程度ですんでいるとも言えます。

そういった方が動きやすいように、あなたが公共施設を運営することも官民協働ですよ。

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「でも競合に大手企業がいるんだよね。やっぱり、手ごわいよな」

実績を持つ大手企業は、着々と使いまわし事業計画を作成しています。使い回しですよ。

あなたの街は、街の公共施設は、よその街と同じですか？

あなたのご自分で店舗をスタートする場合も、きっとお客様の喜ぶことを考えてスタートしますよね。そこには、その街に住む方々のことを考えたサービスを提供する情熱があるはずです。その情熱をあなたのグループに思いっきり注入してください。公共サービス民間開放の意義として、行政の財政難よりも重要なのが「市民参画」ではないでしょうか？

「難しいことはわからんけど、公共施設に市民が関わることが重要ってことなんやね」

そうです。そして心ある行政であれば、市民参画による活性化を望んでいます。

そして、大手企業にも太刀打ちできる地元の情熱を結集することがポイントですね。

「それは、地域らしさを強調することになるのかなあ？」

大手企業に勝てるかどうかは別として、地域らしさを表現する公共サービスが、地域住民が望むサービスであることは間違いありません。

あなたの笑顔がお客様の笑顔を呼び込み、その環が大きくなることが「地域の活性化」であることは、誰が考えても明らかなことですよ。

「エッ、俺の笑顔が・・・それって主役ってことなのか？」

あなたも主役です。お客様である地域住民の方々も主役です。行政の方々も主役であり、すべての人が街の当事者なのです。大手企業が街の当事者になることができますか？

その街に骨を埋める気がありますか？お客様の喜びはあなたが創らなければなりません。

「そうか、街の当事者になることで『タダで店舗が手に入るの』のか・・・」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

4. あなたが地域活性化の起爆剤になりましょう!

公共施設の運営を任されて「タダで店舗を手に入れる」ことができたとしても、それはあくまで「あなたの事業」のスタートを意味するだけのことです。

「タダで店舗を手に入れられたら、それだけでもうイイのでは？欲張ると怖いよ・・・」

勘違いしないでくださいね。店舗を増やすことが必要ならば、そうしなければなりません。

しかし、事業を拡大することはそればかりではありません。

他の施設などとの連携で、施設利用者（お客様）を増やしていくこともあります。

ディズニーランドが各都道府県にできたからといって、売上が継続して何十倍であることは考えられません。それよりも、浦安市との連携・旅行関連会社との連携・スポンサー企業との連携などを考える方が効率良いでしょうね。

「おいおい、俺はカフェを始めるの。テーマパークをやるわけじゃないからね」

しかし、その施設を利用する方々は、何かの目的があって訪れるわけですよね。それは、あくまでテーマが変わるだけであって、ディズニーランド（非日常感）も図書館（知的インフラ）も提供するものに満足してもらって再訪を勝ち取るか、不満を募らせ二度と来てくれないかという点では、同じではないでしょうか？

「リピーターがいなければ、経営を継続することはできないもんな」

ひとつの施設だけでも幅広い連携が可能ですし、またその必要もあることはご理解いただけたと思います。公募に対してのグループを構成することもその一部となりますよね。

「そうか、公募のときも連携を強化することが必要なんやね」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

そして、多店舗展開についてです。

多店舗展開については、最初から検討しておくほうが良いのではないかと考えています。

「エ～、まだ何も無いのに最初から多店舗なんて考えることはムリ！」

この多店舗展開が、最も効率的な公共施設・公共サービスの提供になり、あなたの事業経営の安定・発展につながります。そして、さらなる地域活性化の起爆剤になります。

「経営安定や地域活性化につながるかもしれないとしても、俺ひとりでは絶対にムリ！」

そう、ムリですよ。最初にひとつだけの施設で考えるから、ムリなんです。そして、ひとつの施設だけを目指して公募に臨んでも、得られる結果は「YES」か「NO」のどちらかです。事業計画の内容にも、複数施設で検討することによって立体感が出てきます。街全体の中での事業構想であり、それに対して大きな費用をかける必要もありませんからね。

「そうか、多店舗といっても費用面での苦しみとは違う状況だからね・・・」

そして同じサービスを提供するにしても、施設の性格や限定された地域性などの微妙な違いにより、何パターン化の事業内容を考えていくことになるでしょう。

この構想段階で、事業の内容が磨かれていきます。そして連携を広めることで、あなたの情熱は街全体に広がり、地域活性化の起爆装置を作っていくのです。

「ただカフェを開きたいだけなのに、地域全体を考えるなんておこがましいよ」

地域が活性化し、それがあなたの情熱から始まったものであれば、あなたの事業が何であれ間違いなく成功するとは思いませんか？いや、仮に成功と呼べるほどのものでなくても、それをやっていくことにワクワクするのではないのでしょうか？

「自分の好きなことをやって、少しでも多くの人喜んでくれたら嬉しいよな」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

あなたの情熱で地域を元気にすることは、元々何かをしたいと思うきっかけなのです。それがたまたま「あなたの事業」という形になることで、リスクも生まれてしまいます。しかしタダで店舗が手に入るなら、そのリスクは限りなく小さなものになるはずですよ。

「でも、公共施設は俺のものではないからなあ・・・」

公共施設は、あなただけのものではありません。だからこそ地域全体のことを考えて事業計画を作成しなければならないのではありませんか？

もし地域の活性化を考えない（たとえば自社利益のみ）事業であれば、お客様に末永くご利用いただけるはずはありません。いや、公共施設ではあってはいけません！

「利用者側の立場に立てば、その通りだな。でも、俺ひとりではなあ・・・」

地域活性化を望まない人が、あなたの地域に居るのでしょうか？もちろん自分だけが取り残されれば腹を立てる方もおられるでしょうが、全体が良くなることはいいことですよ。

「自分に不利益がなければ、地域が活性化することに反対する人はいないよな」

問題は、誰がそれを考えて行っていくのかということです。

結論から言えば、「気がついた人間が、気がついた時に、自分ができることを行う」ということが、最も自然なことであり共感を得られることだと断言します！

「そうか、俺がやろうと思うカフェが地域活性のきっかけになるかもしれないんだ」

小さな一歩を大きなうねりにするために、事業の構想は地域全体を考える必要があります。そして何より、その方がワクワクして楽しいじゃないですか。仕事は楽しむものですよ。

「仕事は楽しいものか。よ～し、リスクを減らしてやってみるか！」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

5. チャンスは「今、ここ」にしかありません!

2008年～2009年は、いわゆる更新時期で**指定管理者**導入第二期となります。

しかし、官民両側で**指定管理者**を指定するのも結構面倒だったりします。

今後2年間は更新や新規の公募案件があるでしょうが、それ以降は、自動継続（随契）される可能性もあるのも現実です。

だからこそ・・・

「タダで店舗を手に入れる」のは、この2年間のことかもしれません！

あなたは、

自己資金または借入金で店舗をスタートしますか？

それとも、**指定管理者**となり開店費用ゼロでスタートしますか？

どちらもカンタンなことではありません。

あなたが資金調達することで、すぐにでもスタートすることはできます。

素晴らしい経営チームを創って受託できる事業計画を作成し、費用をかけずにスタートするのは、共感を勝ち取る壁を乗り越えますので開店までに時間も労力も使います。しかし、開店後のリスクの低減が図られていますので、ある程度安心してスタートを切ることができます。100m競争とマラソンの違いかもしれません。スタートで多少の遅れても何ともないことが3年～5年の視野でビジネスを展開できるチャンスです！

このチャンスを生かすも殺すもあなた次第です。

「どうせダメだろうな」「畑違いではムリムリ」

そのようにお考えなら、絶対にできません。

しかし、

「ひょっとすると可能性が広がったのかも・・・」

「リスクが少なくスタートを切れるなんて、夢のようなシステムかも・・・」

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

と思われたら今すぐ準備を始めましょう！

早すぎることはありません。

あなたらしい、そしてその街らしい公共施設にしましょう！

最後に作業手順をつけておきます。

もしレポートにご不明な点がございましたら、下記 E-mail アドレスへご連絡ください。

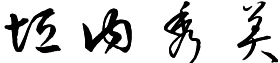
E-mail info@1rieki.com

また事業計画の作成につきましても、「どうしたらイイのか？」と悩まれることもあるかもしれません。作業手順どおりに進まないこともあるかもしれません。

そんな場合は、諦めてしまうのではなく E-mail でご連絡ください。

別途費用にて、グループ構成から事業計画までトータルでサポートさせていただきます。

株式会社ベスト

代表取締役 

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。

タダで店舗が手に入る！ ～ためらう理由がありますか？～

「タダで店舗が手に入る」作業手順

1. 近くに関業したいビジネスに適當施設があるのかを確認する

現在その業務は行われているのか？行われてなくてもあった方がよいのか？

2. その施設が、指定管理者制度を導入しているのかをチェックする（行政 Web サイト）

指定管理者制度を導入していなくても、これからあるかもしれません

直接電話で確認してみてください

3. もし自分が運営（経営）するなら、どのようにその施設を活用するのかを考える

指定管理者導入済施設：現指定管理者の方法も参考にしてみましょう

指定管理者未導入施設：白紙の状況で「地理的」「規模的」「施設内容的」状況を考慮して、あなたの持つ「技術」「情熱」などを結びつけて考えてみましょう

4. 施工業者または実際に建設した業者などに接触してみて、施設のハード面を熟知しておきましょう。少なくとも現地は確認して運営イメージをつくってください

5. 施設の設置目的を十分に把握してください（行政 Web サイトから設置条例確認）

条例を確認して、「この施設の目的はこんなことやったんか！」とビックリすることもありますが、その目的に沿った事業計画を作成する必要があります

6. あなた単独で運営（経営）できるのかを判断してください

これは非常に重要です。

公募に際し競合するであろう相手が強力な場合（大手企業など）は、どうしてもそれに対抗できるグループを攻勢する必要があります。その場合、名をとるのか実をとるのかも決定しておくことも忘れないでください。

競合を考えない場合も、単独ではすべての業務を行えない状況ならその道の専門家に相談するところから始めなければなりません。あなたがその施設を手に入れるためには、どうしてもクリアする必要があるステップです。勇気を持って臨んでください

7. スタッフ構成を考えてください

8. 広告宣伝やPR方法を考えてください

これまではほとんど特徴的なことは行っていないはずですが

したがって適切な広告宣伝・PRは、非常に効果が出る可能性があります

Copyright © by *Monta & Best Co.,Ltd.* All Rights Reserved.

※ 著作権をお守り頂きまして、ありがとうございます。このテキストの内容の著作権は、すべて株式会社ベストにあります。著作者を明記の上、どんどん配布してください。