

第14回

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

失敗しないロードサイド立地の見分け方をマスターしよう！

これから説明するロードサイド立地とは、郊外のロードサイド物件を指します。

ロードサイド立地は、特に車社会の街にお店を開店したい方には最適な物件といえます。業種業態を選ぶ場合は、食べる事を目的としたファミリーレストラン、ディナーレストラン、とんかつやうどんなどの専門店にはよい立地といえますが、居酒屋などのアルコールを販売する業態においては、道路交通法の改正により、飲酒運転の規制がかなり厳しくなってきた昨今では、かなり不利な状況になる事を覚悟して下さい。

道路交通法では、飲酒運転をして検問などに引っかかった場合、ドライバーは30万円、同乗者は1名20万円の罰金が課せられます。私も全国に指導先がある関係で、よく捕まって大金を払わされたと言うお客様を耳にするぐらい厳しくなっています。また、飲ませた飲食店にも注意と指導が警察から入り、3回同じ指導と注意を受けた場合、営業停止になる可能性もあります。

では、物件の見方について説明しましょう。

1. 車を運転しながらその物件をお客様の立場で見てください。

看板を出す位置、建物を建てる、あるいは建っている位置がわかり視認性に関して理解できるはずですが、一番重要なのは自分がお客様の立場で車を運転していて入りやすい、発見しやすいということが大切です。

2. 交差点と物件の関係

物件と交差点の関係は、角地よりも交差点の2軒ぐらい先がお勧めです。交差点の角地は2方向からお客様がとれると思われがちですが、渋滞した時に出入りにくく、交差点では人間の心理として車の流れが全体的に早くなり、気づいた時には通過していることがあるからです。

これに対して、交差点の先にある物件は車の流れも若干遅くなることや交差点で止まった際も、お店を認識しやすいという利点があります。

3. 物件の視認性

建物の有無にかかわらず、建物の建っている位置が重要です。道路に面して建物が奥まった位置(駐車場が手前)に建っていて見えない物件は、視認性が悪いため、看板の強化がポイントになります。大型の看板でお客様に発見してもらわなければなりません。

よくファミリーレストランで見かける大型の看板は200万円ぐらいかかります。

次に物件が道路を背にして左側に建っている場合は、駐車場の入り口がわかりづらくなり、さらに、建物が左隣の建物で見えないということが考えられます。この場合も同じ

く、看板の強化が不可欠です。

最後に建物が道路を背にして右側に建っている物件(特に道路に近くなればなるほど良い)は、建物自体は看板になるため、看板にお金がかからず視認性も高い物件です。

4. 街路樹をしっかりと見よ

物件を見る時期によって見落としがちなのが、街路樹です。物件を見たのが冬の場合、木は枯れていて物件の視認性は高いと思ってしまう方がいますが、実際、夏になると葉が生い茂り、看板が見えなくなってしまうというケースが多くなるからです。木は成長するものですから甘く見てはいけません。看板を立てる時にはこの木の高さを良く考えましょう。

また、歩道が広い場所もありますが、この場合も建物の位置だけでなく、ドライバーからの視認性は落ちるという事を考え、看板を強化する必要があります。

5. 浄化槽のありなしを不動産や大家に確認しよう。

立地によって浄化槽を設けなければならない立地があります。多くの場合浄化槽は家主である大家さんが用意するものですが、設置費用が1,000万円ぐらいになるので、まれに借り主と折半や借り主負担という場合もありますから、必ず確認しましょう。

6. 道路のカーブをチェックし、視認性の高い立地を探そう

店舗が道路の右側にあり、左カーブを曲がったところの物件は避けましょう。視認性が悪く、駐車場に入りにくいというのが理由です。これに対して、右側に物件があり左カーブに面していたり、曲がったところに物件があると、ドライバーの正面にお店が見え、視認性がかなり高くなるため、良い物件とされています。

7. 中央分離帯の位置を確認

中央分離帯がある道路に面している物件は、前面道路を走っている車しか入れませんが、あるレストランのように、中央分離帯があり、店を超えた時点で、その中央分離帯が切れていて、Uターンしやすくなっている場所は、道路の上下線ともお客様を引き込む事が出来る良い物件と言えます。

次回はロードサイド立地の第2弾、『8. ロードサイドは駐車場が命』からお話します。