



商売を始めるときは、その立地が重要となります。今回はその立地についての話です。

以前こんな話をしている友人がいました。

「新しくラーメン屋さんがオープンしたけど、あの周辺すでにラーメン屋さんが沢山あるのに、なんで今更そんなところに出店するのかな〜？」と。

その地域は、おそらく今では全国各所に存在する「ラーメン激戦区」のようなところなのでしょう。一見するとライバルばかりの地域にわざわざ出店するのは不思議な気がします。しかし、それにはそれなりの理由があるのです！！

確かに「激戦区」と呼ばれる地域ではライバルも多く、お客さんも他店にとられてしまうこともあるでしょうし、経営にはさまざまな工夫も必要でしょう。しかし、よく考えてみると「激戦区」と呼ばれるほどの地域であれば「その地域に行けばラーメン屋さんがある！」ということが周知の事実なわけです。新規出店者の立場からすると、その地域ではラーメンを食べにくるお客さんが多数いることが事前に分かっていることとなります。

このことは、開業後、**特に広告宣伝を積極的に行わなくてもラーメンを食べに来てくれるお客さんが見込める**ということなのです！！

また、その結果、特定の地域に特定の業種が集中することがよくあります。有名なところでいうと、銀座の高級スナックやブランドショップ、新宿歌舞伎町の飲み屋街、原宿のアイドルグッズショップや古着屋、秋葉原の電気街やメイド喫茶、神田の古本屋街などは全国的にも有名ですね。これらの地区には、特にお目当てのお店がなくてもなんとなく行ってからお店を探すことも多いと思います。また、事前に情報を調べる際にも、その地域にはこんなお店が沢山ある！ということはある程度知った上で、お目当てのお店を探す人も多いのではないのでしょうか。



いずれにしても、「激戦区」というのはそこに出店するだけで、すでに広告宣伝効果が高いということになるのです。一見ライバルが多くて商売には向かないかな？と考える人もいるかもしれませんが、実はこんな秘密が隠されているのです。

一方で、駅周辺で、全くラーメン屋さんがいないところに出店するというのはどうでしょうか？このような地域に出店するのも戦略としては十分に成り立つでしょう。この場合周辺にライバルがないというのが大きな要素になります。潜在的な需要があれば、その需要を自分の店舗で独占できる可能性があるからです。どちらかというとも多くの人がこの戦略を考えるかもしれません。

ただし、この場合には自分の店がうまくいった後は、次々とライバル店が参入してくる可能性もあります。また、それとは別に大きなリスクとして、そもそも目的の潜在的需要が存在しない危険性も考えられます。そう考えると激戦区に出店の方が安全な気もしてくるから不思議です。

いずれにしても、出店場所というのは開店をする上での最重要課題の一つですので、慎重に選定したいものです。