

今、起業・第二創業、で注目の業界！ キッチンカーが秘めた 無限の可能性

第1回

キッチンカー運営！スタート前の注意点



原作／本田 雅之

株式会社エムズカンパニー 代表取締役
B級グルメイベント企画運営・催事企画・運営

URL <http://www.gurumewagon.com>

E-mail emscompany02@gmail.com

マンガ／森元 智

起業や第二創業で、飲食業を選択するケースは多いのですが、それなりの開業資金がかかります。そこで、開業資金が少なく済むキッチンカー（移動販売）でスタートを切るケースが増えています。とはいえ、取り扱い商材や作業スペース、移動場所、地域の保健所への事前相談など、クリアすべき様々な事案があります。



ウチの店の味をもっと多くの人に知ってもらいたんだが…

チラシも効果薄

ネットじゃ味まで伝えられないし

何かいい方法は…

!



…



山田 (51)
弁当店経営



すみません…

大丈夫ですよ

キッチンカーのイベントや
コンサルティンクも
手掛けています
から



いらっしやい

え?

あつ

焼きそばじゃなく
キッチンカーに
ついてですか?



本当ですか?

ええ

仕事の後で
よろしければ
お話させて
頂きますよ!



こんにちは

キッチンカーの
本田です

帰りに寄らせて
もらい
ました!

あっ
先ほどは
すみません
でした

商売の
この先について
考えていた時に
キッチンカーと
出会ったので
話を聞いて
みたくて

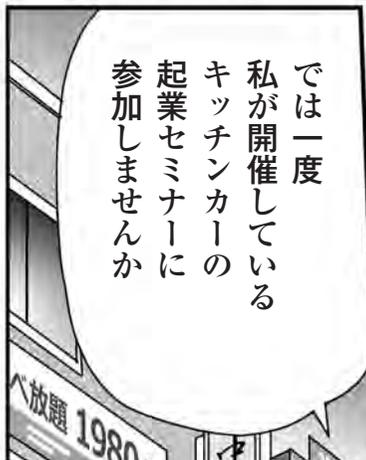


YAMADA
べんとう屋

株式会社エムズカンパニー
代表取締役 本田 雅之

ちなみに
この店舗の
継続は…?

もちろん
続けます!
当店は
家族経営なので
問題ありません



では一度
私が開催している
キッチンカーの
起業セミナーに
参加しませんか



当然
常連さんを大切に
しながらですが
もっともっと
新しいお客様にも
当店の味を知って
欲しくてねえ

なるほど



ぜひ
お願いします!



いわば
第二創業
いいアイデア
ですね!

つまり
キッチンカーを
お店の宣伝
ツールとしても
活用したいと…

食品衛生責任者

↓保健所等が開催する

講習の受講で取得可能

固定店と同様に
飲食業を行うキッチンカー
には必ずこの資格者が
いないといけません



キッチンカー 起業セミナー会場

今回は
キッチンカーで
起業を目指す方と
第二創業の方が
いますが

基本的に
進め方は
同じです

まずは開業までの
手続きからです



車両設備

水のタンク量
シンクの数 等
→自治体によって
許可基準が違う

この通り
それぞれで基準が
違います

食品営業許可証の取得



充分 ○

不充分 ×

生もの以外
全商材OK!!

なので
最寄りの保健所への
事前相談が必要に
なってきますね

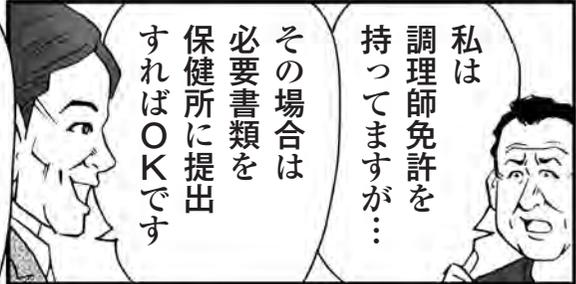
商材が
限定される



私は
調理師免許を
持っていますが…

その場合は
必要書類を
保健所に提出
すればOKです

キッチンカーは
創業資金も
手続きもお手軽
だと聞いています
その資格と
車両があれば
開業できないの
ですか？
そう簡単では
ありません…



次に
開業資金
ですが

ちなみに
どの程度を
お考えですか？

車両

ローン購入

運転資金

設備

うーん

モロモロで
百万円程度ですかね

山田さんの
場合は既存店舗がある
のでそれで充分ですね

ただし
日常的な出店を
予定している方には
設備費を抜いて
3カ月は無収入でも
大丈夫な貯えを
お勧めします

えっ…

3カ月…

…となると
再考しないと
なあ

3カ月分って
多くないですか？

そうなのか…

出店の形態も
色々だし
意外と奥が
深いんですね

そうなんです！

脱サラ起業予定者 (53)

そもそも
キッチンカーは
現金販売
ですよ？

主催者

後日入金

いえ、例えば
イベント出店などは
商品が無料提供の
場合もあり
入金が後日に
なることもあります



だからこそ
充分な運転資金を
確保してから開業
すべきですね

分かり
ました！



そして天候で
売り上げも
左右します



飲食業を
営むのなら
必要不可欠です！

万が一の
時に補償

キッチンカーで
重要なのは
衛生管理
ですからね

お客様に
ケガさせる



生産物賠償 責任保険

(別名…PL保険)

ちなみに
山田さんの店は
こちらには加入
していませんか？

もちろんです



店の保険が
キッチンカーに
適用されるかどうか
確認しなきゃな

この保険に
加入していないと
出店が出来ない
場所やイベントが
多数あります

必ず加入して
ください！

次回は
キッチンカーの
現状やメリット
などをお伝えします

キッチンカー運営をスタートするにあたって

以前は「キッチンカー」と言えば、個人の独立開業の代名詞でしたが、近年は企業の広告や宣伝とツールとしての活用も増えています。また、第二創業の業種としても注目されています。

●キッチンカー運営に必要な事項

①「食品衛生責任者」1名

最寄りの保健所が開催する「食品衛生責任者講習」を受講すればなれます。

食品を扱う営業を行う場合、営業許可を受ける施設ごとに1名以上、食品衛生責任者を置かなければなりません。調理師や栄養士など指定の資格を持っている方は講習を受けなくてもなれます。

②「車両による食品営業許可」を保健所に申請

都道府県や市により許可基準が異なりますので、最寄りの保健所に事前相談は必須です。取り扱い商材に何の制限もない「食品営業許可証」を取得するには、より厳しい基準をクリアする必要があります。

取得した車両による「食品営業許可証」には必ず営業可能エリアの表示があります。そのエリア以外での営業活動は違法となります。エリア外で営業したい場合は再度営業したい場所の許可を取らなければいけません。

以下は、その例になります。

・千葉県の場合

「千葉県内一円」と表示されていますので千葉県内であればどこでも営業できます（他県不可）。

・さいたま市の場合

「さいたま市全域」と表示されているので他の埼玉県内での営業は出来ません（市内のみ営業可）。つまり、埼玉県内一円で営業したい場合は「さいたま市」「川口市」「越谷市」「川越市」「前述4市以外のエリア」計5カ所の保健所の許可が必要となります。

このように、県によってエリアの違いがあります。また「食品営業許可証」には期限があります。固定店ですと設備により5年～8年ですが、キッチンカーの場合おおむね5年だと考えていいでしょう。もちろん営業を続けていくには更新が必要となります。そして、取得した各許可証は、お客様からも見える所に掲示しましょう。

開業資金と運転資金と備え

数年前であればキッチンカー（移動販売車）が、中古車市場に出回るケースは少なかったのですが、近年はキッチンカーによる起業や、それに伴いキッチンカーの制作専門会社も多くなり、よく見かけるようになりました。これを裏返すと、起業したものの事業に失敗して売りに出された車輛が、その中に含まれていることになります。

●販売価格競争もあり現状は安価傾向

開業資金の大半は車両価格と考えると、現在はチャンスです。

●運転資金は「最低3カ月無収入」でも、生活に支障が出ない額は必要

- ① すぐに現金にならない出店形式もある
- ② 季節や天候による売り上げ減の可能性もある
- ③ 資金不足により、先仕入れが困難になり即現金以外の仕事しか受注できない
- ④ 誰にでも訪れる不測の事態に備える

上記の理由の他にも、売り上げが期待できるイベントなどでは、出店料や仕入れに大きな金額が動きます。余裕を持った運転資金を用意しておく、このような場合も万全の態勢で挑めます。

以下は、その例になります。

- ・ 2日間で売り上げ 100 万円目標のイベント
- 出店料 = 10 万円 (10%)
- 仕入れ = 30 万円 (30%)

大まかな計算ですが、わずか2日間の営業のためにおよそ40%程度の前金が必要となります。もちろん見返りは大きいですが、②の理由などにより、万が一失敗の可能性も「0」ではありません。したがって、十分な運転資金を用意する必要があります。

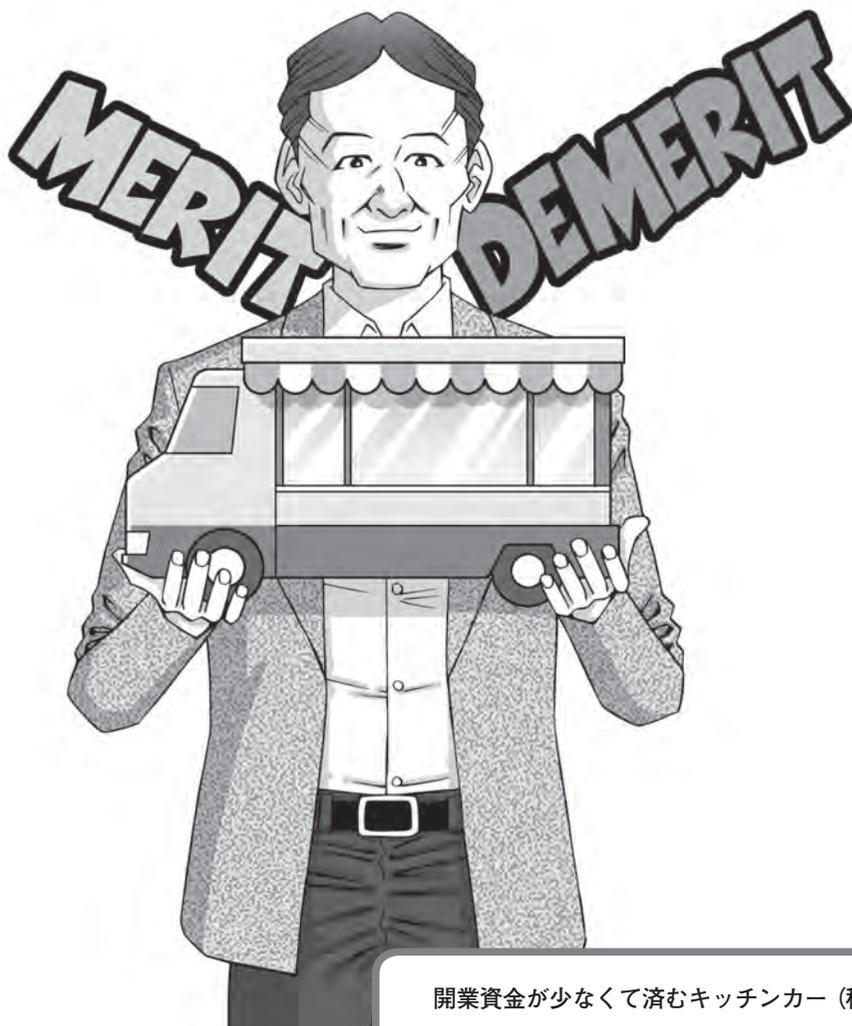
●「生産物賠償責任保険」(PL 保険)

「食中毒を出してしまった」「お客様にけがをさせてしまった」など、万が一の際に補償してくれる保険です。諸条件は様々ですが、保険会社によっては月々数百円程度の保険契約もあります。飲食業を営む方は、ぜひ加入しておきたい保険です。近年ではイベントなどでも主催者側から出店の一つの条件として、生産物賠償責任保険の証書のコピーの提出が多くみられます。

今、起業・第二創業、で注目の業界！ キッチンカーが秘めた 無限の可能性

第2回

キッチンカー運営
その現状と、メリット・デメリット



原作／本田 雅之

株式会社エムズカンパニー 代表取締役
B級グルメイベント企画運営・催事企画・運営

URL <http://www.gurumewagon.com>

E-mail emscompany02@gmail.com

マンガ／森元 智

開業資金が少なくて済むキッチンカー（移動販売）とはいえ、現状は厳しさもあります。開業年に廃業に追い込まれる可能性も十分にあります。開業前にキッチンカーの現状や、メリット・デメリットを把握しておきましょう。





10人中、3人が
1年以内に廃業！

皆様に
とっては
衝撃的な数字
ですよ



〇〇株式会社

事務課

営業課

商品開発課

工場(製作)

一般企業では
部署ごとに仕事が
分かれていますが
キッチンカーでは
全ての業務を
自分でこなさなければ
なりません！



残念ながら
安易に開業を
考える方が多い
業界と言えます



う〜ん

大変だとは
分かっていたけど…



思っていた
以上に厳しい
世界だな…

つまり
準備と計画が
重要という事です

さて次に
キッチンカーの
メリット・デメリットを
把握しておきましょう

メリットは
移動できる
機動力ですよ

その通り！

人の集まる
場所に行って
営業できるのが
キッチンカー最大の
「強み」と「醍醐味」です

私はつい
その場の雰囲気や
匂いで買っちゃう
ことが…
イベントや
お祭り
などが
まさにそれです！



味の追及も
必要ですが
それに付随する
要素が大切に
なってます

匂い

ネーミング

爆ウマ！
焼そば

見映え

それと
「臨機応変な
価格設定」ですね

価格設定…？

同じ商材でも
イベントや
出店施設により
販売価格を變更
できるのは大きな
メリットです

固定店

毎月の家賃が
一定

キッチンカー

出店場所で
出店料が異なる

出店料に見合った
価格帯に變更
できる

確かに
固定店では
簡単に値上げ
できませんからね

例えば
サービスエリアは
出店料は
高めなので
どの店も
価格は高めの
設定になっています



次に
デメリット
ですが：

やはり天候
ですか？

はい、まさに
ギャンブル的要素
と言えます！

日にちが決定している
イベント前日に
大量仕入れした
後などは特に：

そつ…
想像しただけで
ドキドキしますね…



雨天時



→店舗近くに停め、軒先を
使ってお客様が雨に
濡れないよう配慮する

そして雨天時の
出店の際は
お客様が
雨に濡れない
場所の確保が
重要です！

例えば
カーショップの
駐車場での
イベントでは



晴天時

→目立つ所

その通り
です！

出店位置も
お客様
ファースト
なんです！



ちなみに私が
キッチンカー運営で
一番気になるのは
リピーターの確保
なんです！

固定店に
比べたら
付きにくいのが
現状です

しかし
曜日を決めて
出店したり
SNSで
出店情報を流したり

様々な
工夫をして
リピーターさんを
獲得しています！





色々と
やり方は
あるんですね

また
デメリットの
解決策とは別に
「営業力」は絶対に
必要です



私は営業が
苦手だが…

失敗は
料理の腕だけが
原因じゃ
ないんですね

もちろん
です



出店手続きや
クライアントとの
交渉も全て
自分で行わねば
なりません

料理が良くても
失敗する要因の
多くはここに
あります



でも、失敗も成功も
全て自分に返ってくる！

それが
キッチンカー運営の
最大の魅力です！

今回は
「主な収入源」と
「暗黙のルール」に
ついてです

キッチンカー運営の現状

固定店に比べて低コストで、比較的簡単に開業できるキッチンカー運営ですが、その「簡単さ」が落とし穴となり安易な開業による「単年廃業率」は高く、より綿密な計画と準備が必要になります。

以下を、参考にしてください。

●弊社調べ（株式会社エムズカンパニー）

- ① 貯蓄が出来ているキッチンカー運営率・・・ 15%
- ② 1年以内に廃業に至ってしまった率・・・ 30%強
- ③ キッチンカー運営以外にも仕事をしている兼業率・・・ 15%
- ④ ギリギリながらキッチンカー運営している率・・・ 30%強

●注目ポイント1「1年以内の廃業率の高さ」

多くの原因が、

- ・業界の現状を知らず計画も立てずに開業を焦る
- ・軌道に乗る前に資金が尽きる

などです。前号で解説した通り、開業資金（現金）はある程度余裕が必要です。

●注目ポイント2「約50%がキッチンカーで賄えている」

①の貯蓄組には幅がありますが、1人も雇わずに月収100万円以上の方も多数存在しています。貯蓄組の特徴は行動の速さです。キッチンカーが完成する前から営業場所を探し、「売れる場所」「売れない場所」をいち早く見切り、売れない場所に固執せず日々営業開拓を行っています。

●注目ポイント3「兼業率15%」

決して「キッチンカー運営だけで食べていけないから」というわけではありません。第二創業の方はもちろん、夏限定の「かき氷専門店」として営業しているなど、それぞれのライフワークに合わせた運営が出来るのもキッチンカーの魅力です。

●現在の主流車両

数年前までは軽自動車や普通自動車が主流でしたが、現在ではキッチンカーを「フードトラック」と表現することもあり、1.5tや2tのトラックを使用するケースが増えています。また、それにより、作業スペースや作業設備が充実し制限の無い「食品営業許可証」をより取りやすくなります。

現在、車両価格は安値傾向なのでお勧めです。

キッチンカー運営のメリット・デメリット

どの業種にもメリット・デメリットが存在します。それは、キッチンカー運営でも同じです。開業前にその両方を把握し、メリットは最大限に活かし、デメリットは最小限に抑えた運営を心がけましょう。

●メリット

① 機動力

何と言っても「人の集まる場所で営業出来る」機動力です。固定店が「待ちの営業」に対して、キッチンカーは「攻めの営業」になります。

② 「味」のみで売上げが決定しない

プラスアルファ要素（雰囲気や匂い）が、お客様の購買意欲を高めてくれる場合があります。また、商材の「ネーミング」や「見栄え」も重要です。

③ 臨機応変な価格設定

通常固定店では「値上げ」や「値下げ」は容易ではありません。ところが、キッチンカー運営では出店する場所によって「出店料」が違うわけですから、当然出店先によって価格を変える必要があり、それが可能なのです。

●デメリット

① 天候

これだけは、誰にもどうしようもできないことです。しかし、可能な限り営業可能にする努力は必要です。雨や風は、キッチンカー運営には最大の敵といえるでしょう。

② 固定客が付きにくい

固定店の「常連客」のようにはいきませんが、「曜日を決めて出店」する「SNSで出店情報を流す」などにより軽減は出来ます。売上げ安定には、リピーターは必須なので上記のような工夫は必ず実施しましょう。

③ 営業力も必要

全ての業務を一人でこなすキッチンカー運営ですが、その中でも重要なのが営業力になります。当然、出店交渉や条件交渉は自分でやらなければなりません。これができないと、どれだけ料理に精通していても出店すら無理です。

キッチンカー運営の全ての成功者が「味」で成功しているわけではありません。味を探求しつつ、営業努力も決して忘れてはいけません。

今「起業・第二創業」で注目の業界！ キッチンカーが秘めた 無限の可能性

第3回

「3つの出店形態」と「WIN・WINの関係」



キッチンカーには様々な出店形態がありますが、今回は主な3つの出店形態を紹介します。

出店形態ごとに綿密な計画や販売戦略が必要となります。また、その3つの出店形態によって、起りうるトラブルへの回避法もチェックしてみましょう。

原作／本田 雅之

株式会社エムズカンパニー 代表取締役
B級グルメイベント企画運営・催事企画・運営

URL <http://www.gurumewagon.com>

E-mail emscompany02@gmail.com

マンガ／森元 智

キッチンカーには
主に3つの
出店形態が
あります

キッチンカー 起業セミナー会場

まず1つ目は
「通常出店」

これは「定期出店」
とも言います
収入の軸となる
日常的な出店を指します



私たちが
イメージしている
出店形態
ですね？

その通り
です！

ポイントは
出店先のニーズと
取り扱い商材が
合っているかに
なります

ニーズとの
マッチング…？



例えば
ショッピングモール等
での出店では
食べ歩きができる
「ワンハンド物」が
人気になります

女性が多い出店先は
見栄えも重要ですが
バッグで片手が
使えないので
「ワンハンド物」が
受ける訳です！

確かに！

ニーズとの
マッチング

とても大切
ですね！



毎日同じ場所で販売していると新鮮さが失われてしまいます



NEXT WEEK



週代わりで出店先を確保するなどの努力も重要です

やはり営業力ですか？

いえ

例えば「出店先仲介」や「管理請負」をしている会社を利用するのも一つの手かもしれないですね



私は営業力に自信がないので調べてみます

そうですね

出店先によっては直接交渉が出来ず「管理会社を通してください」と言われる事もありますから

2つ目は「企業案件」です

別名「買取出店」とも言います

いつとどこで何時〜何時まで何食で価格

これらを 出店依頼企業と事前に打ち合わせ その内容で出店して報酬を得ます

売上げが予め決まっているわけですか？

不安定な「通常出店」よりはいいかも…

はい 食品ロスも無く雨天にも左右されず定額を受け取ることが出来ます！



ただし
支払い期日が
決まっているので
即現金には
なりません！

なるほどなあ

そういう
デメリットも
あるんですね

契約金額にもよりますが
売上げが確定している
のは安心だし
翌月の安定収入にも
つながります



仕入れなを
考えると
開業資金には
余裕があった方が
いいって事か…

その
通りです



資金に
余裕があれば
多く請けたい
出店だな…



3つ目は
「イベント出店」
ですが：

夏祭りや地域のイベント
などですよ！

そうです

しかし

当日の天候や

出店場所

集客などによって

売り上げが大きく左右

されるギャンブル的

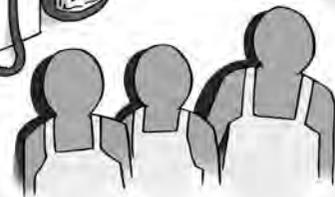
要素の多い

出店形態です

大きな売り上げは
魅力的ですね



とはいえ、それには
大量仕入れ、人材の確保
提供設備などが
必要になり



さらに
イベントが大きく
なればなるほど
出店料も高騰します



ハイリスク
ハイリターン
かあ、
私には
向かないかも…

でも
それが
醍醐味とも
言えるし…

イベント出店は
「ボーナス」だと
思ってください



日常の出店に
影響が出ない
程度に計画し
利益が出れば
よし！

その程度に
考えましょう

なるほど…

色んな
出店形態があつて
奥が深いなあ



続いての解説は

「WIN・WINの関係」
です

WIN・WINの
関係…?

先ほどの部分の話を

しましたが

出店仲介企業からの

依頼の案件を

2回目以降

「直接交渉」で

話を進めてしまうと

三社間の関係がこじれて

しまう場合があります

キッチンカー
事業者

実施

直接交渉

料金支払い

出店
打ち合わせ

出店依頼企業

出店依頼



他の
キッチンカー
事業者にも示しが
つきませんし

出店仲介企業が
そのキッチンカー
事業者とは
今後仕事を
したくないと
思ってしまったも
仕方ありません！

でも、再び
出店依頼企業から
直接話が
あった場合は？

難しいケース
ですね…

私の
経験から言えば
出店仲介企業を
通して

「信用と信頼」を
得ました

キッチンカー事業者
出店仲介企業
出店依頼企業
エンドユーザー

それぞれが
WIN・WINの関係で
なければなりません！

だから本田さんは
今もキッチンカー
ビジネスを継続
できている訳だ！



キッチンカー運営の現状

固定店に比べて低コストで、比較的簡単に開業できるキッチンカー運営ですが、その「簡単さ」が落とし穴となり安易な開業による「単年廃業率」は高く、より綿密な計画と準備が必要になります。

以下を、参考にしてください。

●弊社調べ（株式会社エムズカンパニー）

- ① 貯蓄が出来ているキッチンカー運営率・・・ 15%
- ② 1年以内に廃業に至ってしまった率・・・ 30%強
- ③ キッチンカー運営以外にも仕事をしている兼業率・・・ 15%
- ④ ギリギリながらキッチンカー運営している率・・・ 30%強

●注目ポイント1「1年以内の廃業率の高さ」

多くの原因が、

- ・業界の現状を知らず計画も立てずに開業を焦る
- ・軌道に乗る前に資金が尽きる

などです。前号で解説した通り、開業資金（現金）はある程度余裕が必要です。

●注目ポイント2「約50%がキッチンカーで賄えている」

①の貯蓄組には幅がありますが、1人も雇わずに月収100万円以上の方も多数存在しています。貯蓄組の特徴は行動の速さです。キッチンカーが完成する前から営業場所を探し、「売れる場所」「売れない場所」をいち早く見切り、売れない場所に固執せず日々営業開拓を行っています。

●注目ポイント3「兼業率15%」

決して「キッチンカー運営だけで食べていけないから」というわけではありません。第二創業の方はもちろん、夏限定の「かき氷専門店」として営業しているなど、それぞれのライフワークに合わせた運営が出来るのもキッチンカーの魅力です。

●現在の主流車両

数年前までは軽自動車や普通自動車が主流でしたが、現在ではキッチンカーを「フードトラック」と表現することもあり、1.5tや2tのトラックを使用するケースが増えています。また、それにより、作業スペースや作業設備が充実し制限の無い「食品営業許可証」をより取りやすくなります。

現在、車両価格は安値傾向なのでお勧めです。

キッチンカー運営のメリット・デメリット

どの業種にもメリット・デメリットが存在します。それは、キッチンカー運営でも同じです。開業前にその両方を把握し、メリットは最大限に活かし、デメリットは最小限に抑えた運営を心がけましょう。

●メリット

① 機動力

何と言っても「人の集まる場所で営業出来る」機動力です。固定店が「待ちの営業」に対して、キッチンカーは「攻めの営業」になります。

② 「味」のみで売上げが決定しない

プラスアルファ要素（雰囲気や匂い）が、お客様の購買意欲を高めてくれる場合があります。また、商材の「ネーミング」や「見栄え」も重要です。

③ 臨機応変な価格設定

通常固定店では「値上げ」や「値下げ」は容易ではありません。ところが、キッチンカー運営では出店する場所によって「出店料」が違うわけですから、当然出店先によって価格を変える必要があり、それが可能なのです。

●デメリット

① 天候

これだけは、誰にもどうしようもできないことです。しかし、可能な限り営業可能にする努力は必要です。雨や風は、キッチンカー運営には最大の敵といえるでしょう。

② 固定客が付きにくい

固定店の「常連客」のようにはいきませんが、「曜日を決めて出店」する「SNSで出店情報を流す」などにより軽減は出来ます。売上げ安定には、リピーターは必須なので上記のような工夫は必ず実施しましょう。

③ 営業力も必要

全ての業務を一人でこなすキッチンカー運営ですが、その中でも重要なのが営業力になります。当然、出店交渉や条件交渉は自分でやらなければなりません。これができないと、どれだけ料理に精通していても出店すら無理です。

キッチンカー運営の全ての成功者が「味」で成功しているわけではありません。味を探求しつつ、営業努力も決して忘れてはいけません。

今、起業・第二創業、で注目の業界！ キッチンカーが秘めた 無限の可能性

最終回

セミナー受講生たちの
その後の活躍！



原作／本田 雅之

株式会社エムズカンパニー 代表取締役
B級グルメイベント企画運営・催事企画・運営
URL <http://www.gurumewagon.com>
E-mail emscompany02@gmail.com

マンガ／森元 智

「キッチンカーが秘めた無限の可能性」もいよいよ最終回です。車両作成は作業効率を重視しながらシミュレーションしていきます。そして、実際に運営を始めると色々な問題は必ず発生しますが、少しでも軽減できるよう日々努力を続けて行くことが大切です。では、セミナー受講生たちの独立を追ってみましょう。

キッチンカー起業・開業セミナー開催！

- 日 時／2019年12月1日(日)、15～17時
- 場 所／中小企業経営研究会専用会議室
「MAPLAZA (マップラザ)」
東京都江戸川区西葛西5-5-7 STYビル4F
- 人 数／申込先着順、10名まで
- 受講料／8,800円(税込)

原作者・本田雅之氏が、マンガで紹介した「しっかりとした知識と準備」のためのキッチンカー起業・開業セミナーを開催します。

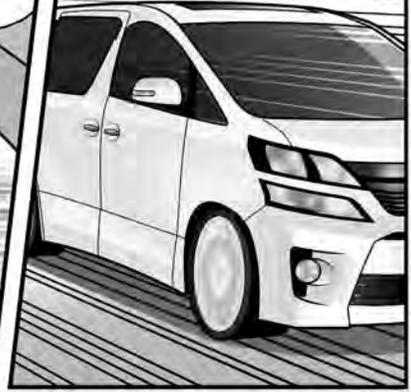
※参加希望のお問い合わせは、下記まで
E-mail emscompany02@gmail.com
TEL. 043-308-9138 (エムズカンパニー)

今日が車両の
完成日なので
本田さんに見て
もらいたくて！

車両制作も
順調のようですね

楽しみですよ！

教えていただいた通り
接客や作業効率を
重視して
作りました



あの車両です

CAR SHOP

第二創業なので
固定店舗の
ロゴやマークを
前面に出しました！

なるほど！

通常は

色々な商材にも

対応出来るように

外観のラッピングは抑え

横幕やタペストリーを

推奨していますが

山田さんの場合は

これでいいと思います





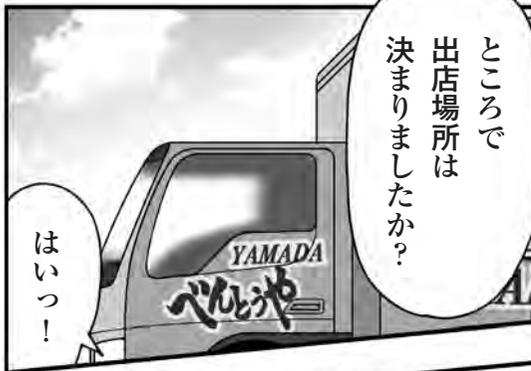
いよいよ
山田さんも
実践ですね

はい、今週は自宅の庭で
シミュレーションして
来週からの開業を
考えています



おっ
販売側に
作業スペースを
作ったんですね
お一人の場合は
この方が良いでしょう

接客と調理作業を
両立させるなら
同一面が効率的と
考えました！



ところで
出店場所は
決まりましたか？

はいっ！



うちの固定店には
わざわざ隣町から
買いに来る
お客様もいます

そこで、その隣町の
公園で始めます

もちろん
許可も取りました

経費も抑えられ
なにより近隣の顧客拡大も
出来て良い考えですね

先のセミナー受講者の方が
一足先に開業されています

一緒に見に
行きませんか？

はいっ、ぜひ
お願いします

CAR SHOP

開業してみても
どうですか？



本田さんに
山田さんも…

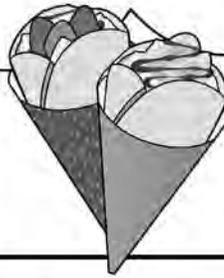
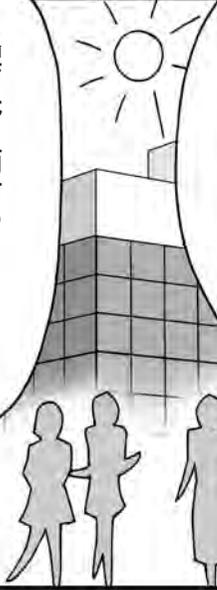


いらっしやいませ…

あつ！

出店先と商材の
マッチングですね

仕事は慣れてきましたが
出店場所で
多少苦労してます
商材がクレープなので
昼時から夕方
集客のある
ショッピングモールを
メインに探しましたが
近くにあまりなくて…



最近
大型レンタルショップや
道の駅などで
出店できる所も
ありますよ
管理仲介業者に
相談してみるのも
一つの方法ですね

なるほど
検討してみます



まだこれからです

頑張っ
てください



はいっ！

それと
作業に余裕があれば
ドリンク類と
セット販売すると
売上げ増が
見込めますよ

セット販売か！
ウチも考えて
みよう



一カ月後

山田さん
調子はどう
ですか？

あつ
本田さん！

シミュレーションと
実践の違いを
痛感して
いますよ

色々考えるより
一つの実践に勝るものは
ないですからね

でも予備知識を
レクチャーして
いただいたおかげで
本当に助かってます

車だけ作って
何も知識が無く
スタートしていたらと
思うとゾッとしますよ

何か
気付いた事は？

ネーミング次第で
売り上げが大きく
変わる
作業時に出る
食材の香りで
お客様が思っていた
より引き寄せられる
等々：
すべて
本当でした！

でしょ！

でもやはり
忙しい時間帯に
お客様を
待たせない事が
一番売り上げに
直結しますね

客商売の基本！

山田さんの場合は
お店の味を広く
知ってもらおうという
目標もあります
からね

はい
回転率よりも
今はそれに重きを
置いてます！

今後も近隣の公園や
施設などと交渉して
出店場所をドンドン
増やすつもりです！

曜日や時間帯に出店場所
交渉次第で
ビジネスチャンスが
広がりそうですね

出店しない日はお店の方まで
足を延ばしてくれる
リピーターさんも増え
売り上げも順調に
伸びています

まさに
第二創業の
魅力ですね



成功も失敗も
全て自分に
返ってくる

キッチンカーの
醍醐味を実感
していますよ！

独立起業でも
第二創業でも
ライフワークに
合わせたスタイルで
仕事ができる！

これこそが
キッチンカー運営の
最大の魅力であり
無限の可能性です！



キッチンカー（車両）作成の注意点

限られたスペースを最大限に活かし作業効率を上げることは、キッチンカー運営で最も重要なことです。取り扱い商材の作業手順を何度もイメージし、作業設備を配置しましょう。作業効率の違いで売り上げも変わってくるのは言うまでもありません。

【POINT 1】出来るだけ接客面と調理面は同じ方が良い！

キッチンカーの魅力として調理を1つの「パフォーマンス」として魅せられる事があります。自分の注文した商品が目前で完成していく様をお客様は楽しみに待っています。せっかくのそのパフォーマンスをお客様に見せないのはちょっともったいない気がします。「見せる調理」ではなく「魅せる調理」もテクニックの1つです。

【POINT 2】ラッピングは「社名」や「屋号」「マーク」等で！

取り扱い商材が限定されてしまうような車両へのラッピングは極力控えたいところです。第二創業のように目的が1点であれば良いのですが、時には「買取出店」で違う商材を扱う場合も考慮し、横幕やタペストリーといった装飾でカバーする事をお勧めします。

「この1点で勝負」と考えラッピングする事はもちろん否定しませんがリスク分散の点から考えるとある程度の商材を取り扱える車両作りが好ましいと思います。

例えば、仲介業者は「牛串」の買取案件をいくら出来ると言われてもクレープのラッピング車両をお願いするわけにはいきません。

～ 守ってほしい10カ条 ～

- ①限られたスペースではありますが包材等の収納スペースはしっかりとりましょう
- ②プロパンガスを使用する場合にはしっかり固定し安全に努めましょう
- ③食材の保管は出来るだけクーラーボックスは避け、冷蔵・冷凍設備を使いましょう
- ④給排水設備の水はこまめに交換しましょう
- ⑤装飾物は風に飛ばされぬ様、しっかり固定しましょう
- ⑥強風・雨天時の対策はしっかり行いましょう
- ⑦電力が限られている場合が多い為、照明等はLED照明をお勧めします
- ⑧車両外観に自分で手を加えた場合、次回車検時にご注意下さい
- ⑨万が一に備えスノータイヤ又はチェーンの備えをしましょう
- ⑩予め汚れそうな場所にはシートを貼り出店場所の保身に努めましょう

キッチンカー運営のまとめ

どれだけ準備やシミュレーションを万全にしている、いざ実践となると相手（お客様）がいることなので様々な問題が発生します。忙しい時間帯のお客様のさばき方などは、経験で解消できることが大半なので根気強く努力することが必要です。どうしても解消できない問題が発生した場合は「仲介業者」や「コンサルタント」に相談することも解決への近道かも知れません。

【POINT 1】どの商材にも必ず「売れる時間帯」が存在する！

例えば、焼き鳥屋さんですと夕方～夜。クレープ屋さんですと昼～夕方。といったように「売れる時間帯」が必ずあります。その時間帯にどれだけ効率よく売り上げるかでその日の売り上げが決定します。経験を重ねて回転率を上げていくと同時に「売れない時間帯にどれだけ売り上げるか？」も考えていかなければいけません。

「売れる時間帯の効率」 + 「売れない時間帯にいかに売るか」 = 1日の売り上げ

【POINT 2】商材画像の重要性和ネーミングで売り上げが決まる！

マンガでも触れましたが、同じ商材でも「写真の撮り方」「ネーミング」で売り上げは大きく変動します。アイキャッチはそれほど重要です。時に、粗い画像を引き延ばしてPOPとして使用している運営者を見かけることがあります。せっかく提供している商材は美味しくともお客様に伝わらなければ意味がありません。

また、同じ商材写真でもネーミングにより売り上げは変動します。もちろん食品偽装名はNGです。調理と同様に「魅せる商材」「魅力あるネーミング」でお客様にしっかりアピールしましょう。

「魅せる調理」 + 「魅せる商材」 + 「魅せるネーミング」 = 売れる商材

～まとめ～

安易な開業に伴い1年以内の廃業率がいまだに高いキッチンカー業界ですが、しっかりと準備と業界を知ることで、まだまだ可能性を感じる業界です。全ての業務を1人でこなすことは大変なことです、それがやりがいにつながり「ありがとう」のお客様の一言が励みとなり喜びとなります。また、「企業の宣伝ツール」や「第二創業の顔」としての役割も、キッチンカーは持ち合わせています。今後も、企業や地域の活性化、イベントの良きわき役、時に主役として、様々な可能性を秘めたキッチンカー運営にご注目下さい。