

# アフターコロナの起業 復業販売士とは

---



Café & Bar ジオラマ103 代表 平岡達矢

複業販売士？

副じゃなくて？複？

複 = 二重になっている。二つ以上からなる。

副業は「メインとなる本業が他にあることが前提でサブ(補助)収入を目的に仕事を行うこと」

複業は「複数の仕事を掛け持ちしながらメイン・サブの序列を付けずにどれも本業として仕事を行うこと」

復業は「複数の仕事の知識・経験をそれぞれに生かす事が可能になりよりそれぞれの仕事のスキルアップに繋がる」

# 複業販売士 平岡達矢

2014年 大学卒業後に資格講師に  
旅行業務取扱管理者試験の資格講師に

2015年 販売士検定一級取得、販売士検定講師も兼ねる

2016年 起業を志して準備開始

2018年 2月 本格的に起業に動き出す

4月 融資・賃貸を契約し本格的な開店準備スタート

8月 Café & Bar ジオラマ103 を大阪恵美須町にオープン

9月 旅行業務取扱管理者試験資格講師は引退

現在は 飲食店を経営しつつ、販売士検定講師を営む  
深夜に配送業も兼業中

# 複業を始めるきっかけ

- ・元々の本業の収入が不安定
- ・本業の今後の展望が厳しい
- ・好きなことを仕事にしたい
- ・自分にしかできないことをしたい

# 好きなことを仕事にしたい!!

本業 旅行業務取扱管理者試験講師・販売士検定講師

講師業は収入が不安定で、将来安定して働けるか不安…

趣味の鉄道を生かした仕事ができないか？

鉄道好きの人を相手に仕事をしよう！

鉄道好きな人に対して自分は何ができるだろうか？

part I

趣味をビジネスに出来るのか

# 趣味は趣味、お金を稼ぐ手段になるのか

鉄道趣味を生かしたビジネスが出来るのか？

鉄道趣味にもいろいろなジャンルがある

- ・撮り鉄(←平岡のメイン趣味)
- ・模型鉄
- ・乗り鉄
- ・音鉄
- ・歴史鉄

この趣味で何が求められるか？どのようなことをすればウケるか？

- ・模型鉄に対してはジオラマ(レンタルレイアウト)の不足
- ・鉄道がコンセプトの店舗形態が販売店形式ばかりで飲食形式が無い

どのようなことが求められているか、可能な限り俯瞰で考える



# コンセプトを固める

求められていることを考えたうえで、自分に出来ることを考える

- ①模型鉄に向けてジオラマを造り、提供すること
- ②鉄道好きが集まって語り合える場を提供すること

上記二点を踏まえ、コンセプトを固める

鉄道がそばにある。鉄道好きが集まれる憩いの場を造る

コンセプトが決まった！じゃあ完成

…とはいきません。起業するためには準備するものがたくさんあります。

# 自分のスキルを見直す

- ①模型鉄に向けてジオラマを造り、提供すること
- ②鉄道好きが集まって語り合える場を提供すること

二つの事を自分が出来るかどうかを考える。

- ①は技術的な面が大きく、友人の力を借りて実現可能
- ②の鉄道好きが集まれる場所はどう作る？

→黙っていて人が集まることはなく、何か魅力が必要となる。

その魅力って何？

自分を魅力にしてしまおう！

# 平岡が居る自体が魅力のお店を作る

自分のブランド力を高め、お店の魅力の一つとしてとらえる。

自分のブランド力・魅力ってどんなものか

- ・おもしろい？
- ・くわしい？
- ・かっこいい？(←これは無理)
- ・写真がうまい
- ・模型の技術が高い

趣味の人間に「平岡ってすごい人」と尊敬される人間になる。

# 自分のブランディング

平岡のやり方

- ・ Twitterのフォロワーを増やす

- ・ 自分の露出機会を増やす

関西代表の撮り鉄というくらいまで有名になる。

全国で「ふらいでーひらおか」というキャラを確立する



**ふらいでーひらおか**

@furipika0033

ログアウト状態。垢を消すか放置するかは今は未定。

[furipika.blog.fc2.com](http://furipika.blog.fc2.com)

📅 2011年11月からTwitterを利用しています

355 フォロー中 2,770 フォロワー

# 魅力を確立してから資金調達へ

2018年、いよいよ起業への活動を本格化  
日本政策金融公庫からの創業融資を取り付け



さらに告知を行う一貫で「クラウドファンディング」を行う。

## クラウドファンディングの効果

- Twitterでの告知で「ひらおかがお店を立ち上げる！」と話題に
- ファンからの支援を得ることで開業資金の足しに
- お店のTwitterを立ち上げ、更に広告活動をアシストする

# 開業前から話題のお店にするには

個人事業主のお店は最初にするには「認知を得る」  
知られないと誰もお店に来ないから。

店主の顔・クラウドファンディング・Twitterで他のインフルエンサーに  
取り上げてもらうことで開店前から話題を作っていく。

2018年8月のオープン時点でフォロワーは1000人超え。

※大事なのはフォロワー・フォロワー比！



立地はどこでもいいのか？

そんなわけない！

# 来ない言い訳が出来ない立地

販売士の知識として学ぶ「マーケティング」

その中でも飲食店を構える場合に重要なのが「**立地・商圈**」

趣味のお店を作る場合の立地は

- ① 来ない言い訳が出来ない場所
- ② 同業他店との回遊性を考慮する

大阪恵美須町は「でんでんタウン」最寄り駅、関西・西日本が商圈となる。

加えて駅の出口の隣の立地。帰り道に寄るのがめんどくさいと言わせない。

場所には妥協しない。場所ありきで考えていく。

# 趣味行動の一部に溶け込む

でんでんタウンの入口にお店を設けることで、  
街の回遊時の一つに組み込まれるようにする。

「帰り道に寄って帰ろう」

「友人の待ち合わせにちょっと寄ろう」

開店当初から認知度が高ければ最初から狙ったターゲットが狙い通りにお店を利用してくれる。

# 立地・魅力を両立して経営する

立ち寄りやすい場所に趣味で有名な人が経営しているお店がある。

これだけで全国からお客さんが集まってくる。

加えて、ジオラマ(レンタルレイアウト)を利用するお客さんが集まり、固定客がつけやすい。

趣味人は納得する魅力があれば必ず継続して来店する。

そのためには趣味を俯瞰してみたとき、何が求められるのかをよく考える

# 好き。だけでビジネスにはならない

好きなことでビジネスをする場合、自分の価値観だけではうまくいかない。

客観的に見て、何が求められているのか、なにを自分が提供できるのか。

それは自分にしかできない事なのか。を考えて行う必要がある。

販売士のマーケティング科目は特に起業する際の考え方を整理するのにもってこいの科目。

起業を志す人は自分の長所が客観的にみても長所なのか、よく考えて始めてほしい。

part2

# アフターコロナの起業

# コロナ禍の人の変化

飲食店・趣味のお店目線でのコロナ禍での人の変化

- ・働き方が変わり、自宅で過ごす人が増える
- ・人の集まりを避け、オンラインで集まるようになる
- ・土日のお出かけ先の変化

都心への流れが自宅周辺中心に変わり、都心一等地が必ずしもいい立地ではなくなってきた。

ビジネス・繁華街より、郊外ターミナルの方が客数の変化は少ない。

→絶対数を下げてもローリスク・ローリターンを目指す方が今後は確実

# 今後コロナ禍で複業はアリか？

実店舗を持つ場合は立地をよく考える必要がある。

お客さんの数が半分に減っても維持できるローコストな経営を心がける。

今のタイミングでオリジナリティを出せるか？

自分だけの個性を生かせるか？

アイデアは黙って練り続けてもあまりまとまらない。

いろんな人に相談して客観的な目線で考える癖を付けよう。



# 複業か副業か

副業として、サブの収入を得る考えが多くなってきた現在で  
複業をするべきかどうか。

リスクをとっても自分のしたいことがあるか。

今後の世の中に柔軟に対応することが出来るかどうか。

販売士検定の知識を学びながら、

自分が起業した場合のことを想像しながら考えてみてほしい。

終