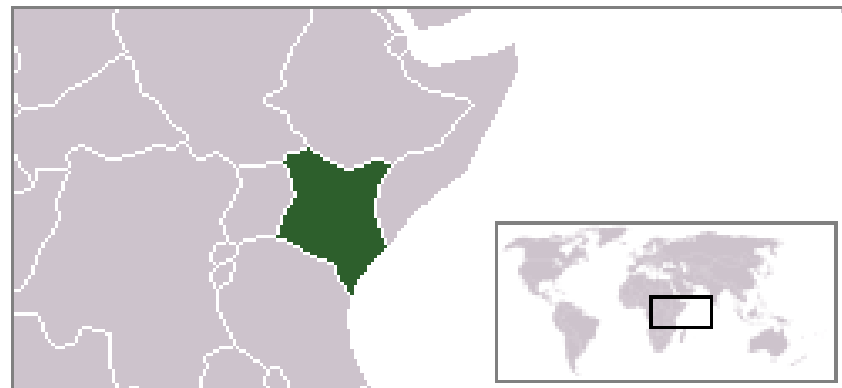




# ケニア共和国 日本食レストラン開店提案書

東アフリカ通商株式会社



# エグゼクティブ・サマリー

将来日本にとって重要なアフリカに、日本食チェーンの第一号を開店することをご提案致します

- 東アフリカ諸国では海外からの投資がますます活発になり、大きな経済発展が見込まれています。経済成長が見込まれるアフリカでは、食に対する要求もますます増えています。
- 以前、食事に対しては栄養があることが最も重要な要素でしたが、現在は健康趣向となり、メタボ、糖尿病等が社会問題に発展しています。健康趣向の高いアフリカのエリート層に、日本食はとても人気があります。
- また、東アフリカ諸国には日本神話がある世界に数少ない地域です。アフリカ人の最も高価な資産は自動車です。トヨタ車は市場シェアの約75%を持ち、日本車シェアは約95%です。これも日本の高い技術を理解している東アフリカ人の考え方が理由だと考えられています。
- ナイロビの人口は300万人以上であり、サハラ砂漠以南のアフリカの都市では、南アフリカのヨハネスブルクに次ぐ第2位の都市です。多くの国連機関、外資系企業のアフリカ本部が置かれています。

# エグゼクティブ・サマリー

- 大都市であるナイロビに8店舗前後の日本食レストランがありますが、日本人シェフが料理している店はありません。その多くが中国人、韓国人の経営によるものです。
- 現地のJETROナイロビ事務所、JAICAケニア事務所、駐ケニア日本大使館の職員も本物の日本食を食べるところがないと苦勞されています。それでも、他の東アフリカ諸国よりも充実しているので、ウガンダ、タンザニア等の国々から日本食を求めてくる日本人駐在員も多いと聞いています。
- 将来日本にとって重要なアフリカに、日本食チェーンの第一号を開店してはいかがでしょうか。
- 一人当たりの単価は1000円から2000円が見込まれますが、家賃、人件費等はとても安価に抑えることが可能です。食材についても、モンバサという大きな港町がケニアにはありますので、大部分が入手可能です。

# 状況分析

- 売上調査
  - レストラン名 Furusato
  - 場所 ナイロビ市 ウェストランズ
  - 客席数 200
  - 調査日 11月23日（木）午後6時から午後7時30分
  - 客単価 2000円
  - 来客数 100人（約2時間）
  - 当日の売上予測 30万円
  - 概要 ウェストランズは多くのレストランがある高級住宅街です。ナイロビの中心街から車で20分ほどの距離





# 状況分析

- レストラン空き物件
  - 中華レストラン及びホテル
  - 場所 ナイロビ市 ハーリングハム
  - 客席数 200
  - 駐車場 30台
  - ホテルルーム 11室内 4室を食事出来る個室として利用中
  - 敷地内に一戸建て（7部屋） 現在中国企業に月20万円で賃貸中
  - 家賃50万円
  - 権利金（造作譲渡料）600万円
  - 概要
    - 6年前より中華レストラン及びホテルを営む
    - レストランの収益が上がりモンバサロードにパイプ工場を設立
    - パイプ工場に尽力するため、レストランを販売したい
    - 敷地内に一軒家は日系企業に賃貸する
    - 権利金については交渉可能（300万円と仮定）

# 状況分析

## 空き物件写真



# 状況分析

空き物件写真



# 状況分析

空き物件写真





# 状況分析

## 空き物件写真





# 戦略

目的に到達するための総合的な戦略を策定

- 日本人シェフが料理する唯一の日本食レストランを開店する
- 離れ家屋を日系企業等に貸し出す
- 1年目で投資金額1000万円を回収
- 2年目の投資家利益は1040万円
- 3年目に2店舗目を出店予定
- 5年目に3店舗目を出店可能



# 行動計画

## 戦略を具体化する行動計画

- 仕入れルートの確認
  - ケニアにある日本食レストランから情報収集
- 競合レストランの分析
  - 日系企業に人気のある日本食レストランの分析
- 不動産物件の確認
- 開店にあたり現地許認可の確認
- 日系企業への営業
  - 現地日本人会、JAICA、JETRO、ケニア日本大使館への営業活動
- 現地有力者への働きかけ
  - 政界、財界に営業活動を行う



# 予算

行動計画に沿って予算計画を作成する

- 初期投資
  - 初期投資は1000万円とする
  - 初期投資は開店後1年以内に投資家へ返済する
- 2年目の投資家への配当は1040万円とする
- 2年目の現地運営会社への利益は1040万円とする
- 3年目に現地運営会社の利益を元に2店目を出店する
  - 2店舗目の家賃は30万円とする
  - ケータリングの売上は月30万円とする
- 3年目の投資家利益は1542万円
- 4年目以降の投資家利益は1685万円
- 5年目に3店舗目の出店が可能



# 予算

## 初期費用

### 店舗保証金

家賃を日本円の50万円と想定 約2カ月分 1,000,000

前家賃 500,000

権利金 3,000,000

店舗内装費 2,300,000

改築管理、現場監督、弁護士費用、マーケティング、チラシ、  
オペレーション構築、DM、銀行口座、許認可の申請 1,000,000

什器・備品(日本からの持ち込みも考慮) 500,000

食材費仕入れ 500,000

配達・移動用車両 1,000,000

その他雑費 200,000

計 10,000,000

できるだけ初期費用を抑えるには内装費と居抜物件を仕入れるかによる。現地で食材や備品の購入を現地人の価格で仕入れることも重要である。

# 予算

## 定義

- 客単価 1500円 (食事のみのお客様 1000円 アルコールと飲食で2000円 半々と仮定)
- 接待に利用していただけたら単価は3000円~5000円)
- 来客数 基本客組を3名と仮定 30組(90名)の来客 (2名組 4名組み)
- 平日(月~木曜日) 20組 90000円 金~土曜日) 30組 135000円  
日曜日 15組 67500円
- 1週間 697500円 1カ月2970000円 目標を3000000円とする
- 営業時間 カフェやモーニングサービスも考慮 (営業しながら昼の準備を行う)
- AM9:00~PM11:00
- 通勤時間や帰宅の時間を調査する必要あり。また、安全面で問題なければ深夜も検討すべき
- 人件費 社員30万円 現地スタッフ 1名3万円と仮定 アルバイトスタッフも検討
- 食材費は20%以下と想定
- 接待やパーティーにて利用していただくことはもちろん、近隣国のツアーや観光で利用されるのが望ましい。
- それにより団体客を確保
- 日曜日の売上を上げるのであればファミリーサービスデイをつくる。

# 予算

年度	投資家利益
初年度	額投資金額の返還(1000万円)
二年目	1040万円
三年目	1542万円
四年目以降	1685万円



東アフリカ通商株式会社

East Africa Trading Co.,Ltd.

〒105-0013

東京都港区浜松町1-12-2-203

(東武ハイライン大門)

電話：03-6450-1800

ファックス：03-6450-1830

<http://www.eafrica.jp>

[info@eafrica.jp](mailto:info@eafrica.jp)