

SHUTTEN RESEARCH REPORT

出店前調査レポート

神田駅徒歩3分・定食業態・12坪18席物件

調査対象：東京都千代田区 JR神田駅徒歩3分・1階・12坪（想定18席）

想定条件：家賃38万円/月（共益費込）・定食業態・ランチ+ディナー営業

作成日：2026年7月11日

※本書はサンプルです。物件条件は架空、データは実在の公開情報（2026年7月時点）。

株式会社SAKAMA | AI店長 分析エンジン

1. 商圈サマリー：神田は「平日昼の街」

項目	値	出典
千代田区の昼間人口	約90.4万人（2020年）	千代田区 人口動向と人口推計（令和5年度）
千代田区の夜間人口（常住）	66,680人（2020年）	国勢調査2020
昼夜間人口比率	1,355.4%（全国1位）	国勢調査2020
JR神田駅 1日平均乗車人員	90,528人（2024年度）	JR東日本公表値
東京メトロ神田駅 1日平均乗降人員	56,868人（2025年度）	東京メトロ公表値
周辺飲食店数	約2,550店	食べログ掲載数（物件サイト集計）
1階路面店の家賃相場	約2.6～2.9万円/坪	店舗物件サイト直近集計の平均値

千代田区は夜間人口100人に対し昼間人口約1,355人。この街のお客様は住民ではなく**平日に通勤する就業者**であり、営業計画は平日ランチを軸に組むのが合理的です。裏返しとして、週末・深夜は人口が大きく減る街です。

2. 競合マップ：半径500mの定食・食堂業態

Googleマップ実データ（2026年7月時点）による主要10店：

店名	評価	口コミ数	営業の特徴
やよい軒 神田北口店	★3.6	822	大手チェーン、朝8時～23時
そばいち 神田（駅構内）	★3.5	680	駅そば、朝7時～
定食屋いち	★3.8	141	朝＋ランチ特化、土日休
新八食堂 神田北口	★3.7	109	朝6時～24時、焼魚・低価格
会津	★4.2	88	居酒屋のランチ定食、土日休
うお幸	★4.1	84	海鮮定食8席、売切れ頻発、土日休
神田食堂 本店	★4.0	75	個人店、通し営業
かをる	★4.3	72	居酒屋ランチ、土日休

おぎのや食堂	★4.2	49	釜めし定食、土日休
神田食堂 馬喰町店	★3.8	40	「60秒提供」の新店（2026年開店）

一目でわかる構造：口コミ数はチェーン・駅構内店に集中（評価★3.5～3.7）、評価は個人店が高い（★4.0～4.3）が小規模で売り切れが発生しています。

※実質競争の範囲：ランチの財布の競争は同業態だけではありません。神田ではコンビニ・そば・弁当・キッチンカーが「速くて安い」の受け皿として実質競争になります。本レポートの価格戦略（1,100円）は、これら代替選択肢に対して「+300～500円の価値」を毎日証明する前提で設計しています。

ここまでが無料公開です

以下は有料レポート（¥29,800）の内容です。あなたの候補物件について、口コミの中身の分析・商圈の金額規模・売上と利益のシミュレーション・立地スコア・マーケティング戦略までお出しします。

3. 口コミ分析：この商圈のお客様が「褒めること」「怒ること」

競合10店・直近レビュー約50件を定性分析した結果、言及テーマは明確に偏っています。

高評価レビューの頻出テーマ（多い順）

1. **提供の速さ**（最頻出）：駅構内店・チェーン・新店に共通する最大の称賛ポイント。2026年開店の新店が「60秒提供」を看板にしたこと自体、この需要の強さの証明です
2. **コスパ・量**：1,000円前後で満足感が出るかが評価の分水嶺
3. **魚・焼魚の質**：焼魚定食への言及が多く、健康志向ニーズが可視化されています
4. **朝営業**：朝6～8時開店の店に朝食利用の好意的レビューが集まる。出張・前泊のビジネス利用のお客さんも流入
5. **券売機・英語対応**：外国人観光客レビューが個人店にも一定数あり、「注文しやすさ」が評価に直結

低評価・不満の頻出テーマ

1. **待ち時間**：質の高い個人店ほどこの不満を抱えています
2. **売り切れ**：人気店の機会損失がそのまま不満化
3. **チェーンの味の平凡さ**：★3.5～3.6は「早い感動はない」の集約

コンサルの結論：この商圈には「**個人店の質 × チェーンの速さ**」を両立した店が存在しません。人気個人店の行列・売り切れからあふれたお客様が、不満を持ちながらチェーンに流れています。この「あふれたお客様」の受け皿が、後発店の最短の勝ち筋です。

4. 商圈の金額規模：ランチ市場は月間十数億円

千代田区の昼間就業者約107万人（令和2年国勢調査）と面積按分から、神田駅半径500m圏の昼間就業者を約**8～12万人**と概算します（正式調査ではjSTAT MAPの500mメッシュで実測します）。

- ・平日ランチの外出・中食率を6割と置くと、圏内のランチ需要は**1日約5～7万食**
- ・平均単価1,100円で、**ランチ市場だけで月間（22日）約12～17億円**
- ・本物件の標準シナリオのランチ月商は約87万円。**必要な市場シェアはわずか0.05～0.07%**

コンサルの結論：この商圈では市場の大きさは一切ボトルネックになりません。勝敗を決めるのは獲得力（視認性・提供速度・Googleマップ上の露出）のみ。逆に「良い店を作れば自然にお客様が来る」は、2,550店の中で見つけてもらう戦いであるこの商圈では最も大きな誤解です。

5. 売上シミュレーションと家賃負担率

18席・平日22日営業、定食業態の標準回転数（ランチ2～3回転／夜0.5～1.2回転）で試算します。数値は保証ではなく、計算根拠をすべて開示した目安です。

シナリオ	ランチ	ディナー	月商
弱気	1.5回転 × @1,100円	0.5回転 × @2,000円	約105万円
標準	2.0回転 × @1,100円	0.8回転 × @2,000円	約150万円
強気	3.0回転 × @1,100円	1.2回転 × @2,000円	約226万円

家賃負担率：家賃38万円は坪単価約3.17万円で、周辺相場（2.6～2.9万円/坪）よりやや高めです。標準シナリオでの負担率は約25%と、健全水準（10%）・許容上限（15%）を超えます。

成立条件（負担率15%＝月商253万円の作り方）：①ランチ3回転（提供速度で実現）②夜を「定食＋晩酌セット」化し客単価2,500円・1.2回転 ③土曜営業で月24日稼働 → **月商約272万円（負担率14%）**。この3点が実質の必達ラインです。この成立ラインは賃料交渉の材料にもなります（相場並み35万円なら必要月商233万円）。

ランチ3回転は物理的に可能か（上限検証）

実効ピーク110分（11:30～13:20）・平均滞在18分・満席率85%とすると、物理上限は $110分 \div 18分 \times 85\% \approx 5.2$ 回転。目標の3回転はその約6割にあたります。**不可能ではないが、ピーク帯をほぼ満席で回し続けることが前提**の要求水準です。提供90秒のオペレーション、券売機による注文時間ゼロ化、下げ・案内の動線設計——内装段階からこの3点を組み込めるかが実現可否を分けます。なお夜の客単価2,500円は「定食屋の延長」では届かず、晩酌セット（定食＋小鉢＋1杯）としてのメニュー再設計を伴います。

※融資利用時：標準シナリオの計算式・係数は日本政策金融公庫の創業計画書「売上予測」欄の根拠としてそのまま使用できません。

5-A. 立地スコアカード

55 / 100

判定：条件付き推奨

80+ 強く推奨 / 60-79 推奨 / 40-59 条件付き推奨 / ～39 慎重

立地スコア（6軸評価） 総合 55 / 100



評価軸	スコア	根拠
昼間需要	95	昼夜間人口比率1,355%は全国1位。乗車人員9万人/日
夜間需要	35	夜間人口6.7万人（区全体）。残業需要はあるが住民需要は薄い
週末需要	25	競合個人店の大半が土日休業という事実が証左
競争環境	70	激戦区だが「質×速さ」「夜の定食」に明確な空白
家賃妥当性	40	相場比+9%、標準シナリオで負担率25%
集客獲得のしやすさ	65	マップ起点商圈で、個人店が評価でチェーンに勝てる構造

読み方：この物件は「商圈の力は一級品、ただし家賃と週末が重い」凸凹型です。弱点はどちらも成立条件（賃料交渉・土曜営業判断）で対処可能な変数であり、均等に60点の物件より戦略で補正できる余地が大きいタイプです。

5-B. モデル店舗の事業計画：この立地でいくら残るのか

前提とする初期投資（居抜き物件想定）

項目	金額
保証金（家賃10カ月）	380万円
造作譲渡・内装調整	300万円
厨房・備品追加	100万円
運転資金（3カ月分）	220万円
合計	約1,000万円

資金計画例：自己資金300万円＋日本政策金融公庫借入700万円（7年・金利2.5%想定）→月返済 約9.1万円

月次損益（3シナリオ比較・単位：円）

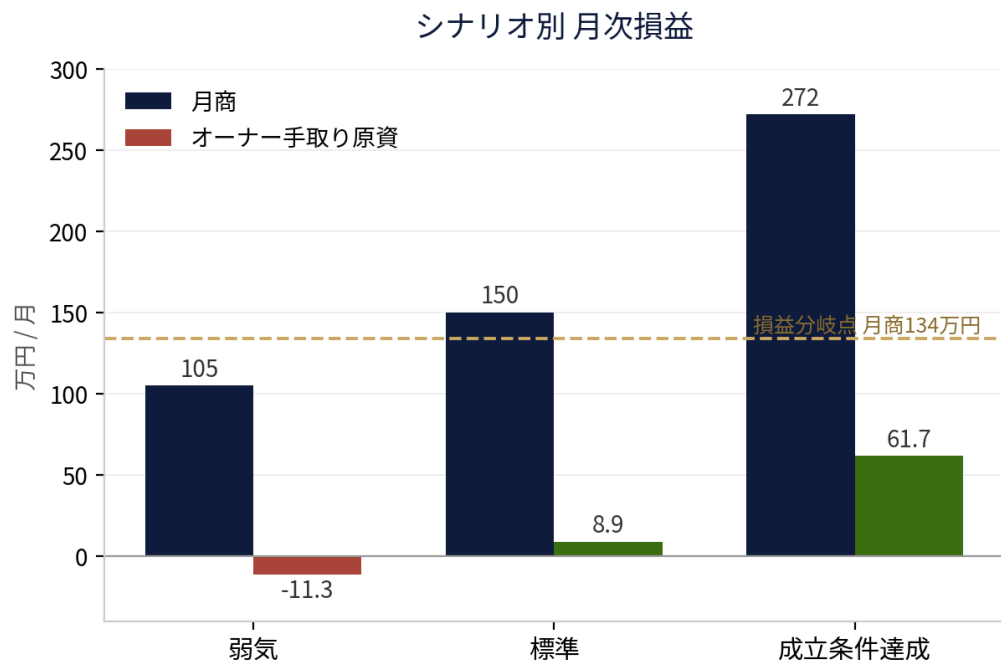
原価率は「魚の質」を売りにする業態方針と整合させ**35%**で設定しています（一般的な定食業態の30～32%より高め。鮮魚を扱う場合の現実的な水準）。

項目	弱気（105万）	標準（150万）	成立条件達成（272万）
売上高	1,050,000	1,500,000	2,720,000
原価（35%）	▲368,000	▲525,000	▲952,000
人件費（パート）	▲220,000	▲280,000	▲450,000
家賃	▲380,000	▲380,000	▲380,000
水道光熱（7%）	▲74,000	▲105,000	▲190,000
販促・通信	▲30,000	▲30,000	▲40,000
消耗品・雑費（3%）	▲32,000	▲45,000	▲82,000
営業利益	▲52,000	135,000	626,000
借入返済	▲91,000	▲91,000	▲91,000
手取り原資（生活費・税引前）	▲143,000	44,000	535,000

※人件費はオーナー本人分を含みません。神田のパート時給相場（1,300～1,500円）で標準28万円＝月約200時間。ランチピーク2名体制の下限であり、採用状況によっては上振れます。

※減価償却（造作300万円/10年＋厨房100万円/8年＝月3.5万円）は現金支出を伴わないため上表に含めていません。課税所得の

計算では控除されるため、初年度の税負担は軽微です。成立条件水準が通年続く2年目以降は、所得税・住民税・事業税で年間およそ130～160万円を見込み、税引後の手取りは月40万円台前半が目安になります。

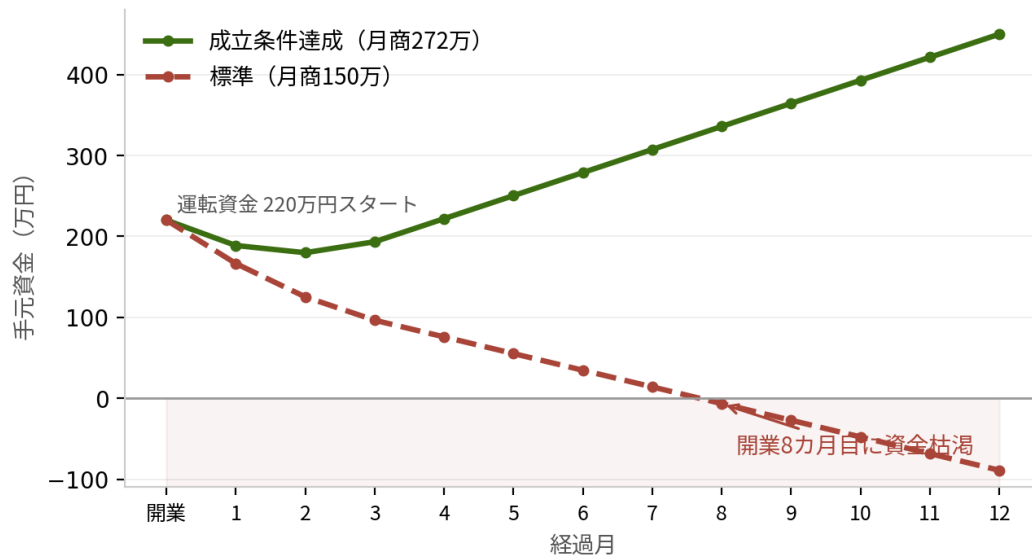


初年度の月次推移：生活費まで含めて資金は持つか

開業直後から満額の売上は立ちません。立ち上がりを1カ月目60%・2カ月目75%・3カ月目90%とし、**オーナー生活費25万円/月**を控除した手元資金（運転資金220万円スタート）の推移を示します。

シナリオ	1～3カ月目（立ち上がり）	4カ月目以降	12カ月後の手元資金
標準（150万）	月▲29～54万円の資金流出	月▲20.6万円の流出が継続	8カ月目に枯渇 → ▲86万円
成立条件（272万）	2カ月目まで小幅流出、3カ月目に黒字化	月＋28.5万円の蓄積	約450万円

初年度 手元資金の推移（生活費25万円/月 込み）



この計画が示す3つの結論

1. 損益分岐点は月商約142万円、生活成立ライン（生活費25万円込み）は月商約188万円。標準シナリオ（150万円）は分岐点こそ超えますが生活成立ラインに届かず、**生活費を含めると開業8カ月目に運転資金が尽きる構造**です。「普通に上手くいく」では生活が成立しない物件であることを、契約前に直視する必要があります。
2. **成立条件（月商272万円）を達成すれば手取り原資53.5万円/月（税引後の目安は月40万円台前半）**。初年度末の手元資金は約450万円まで回復し、初期投資1,000万円の回収は実質2年強。上振れ時のリターンは十分大きい。
3. この物件は「成立条件3点セットを開業初月から実行する設計があるか」だけが論点です。中間がない物件のため、**賃料交渉を強く推奨**します（相場並み35万円なら生活成立ラインは約183万円に低下し、標準シナリオとの距離が縮まります）。加えて、自己資金に生活費6カ月分（150万円）を運転資金とは別枠で確保しておくことが、立ち上がり期の安全装置になります。

6. マーケティング戦略：この物件で何をどの順にやるか

ターゲット定義：半径500mの平日就業者。ペルソナは「昼休みは45分・行列には並ばない・週2〜3回は外食ランチ」。求めるのは新奇性ではなく「速い・待たない・後悔しない」。

チャネル優先順位（投資対効果順）

1. **Googleビジネスプロフィール（最優先）：**この商圈の実質的な入口。開業6週間前に開設し、メニュー写真・価格・混雑時間帯を整備。開業初月に口コミ20件を目標に（会計時の一声＋卓上QR）。個人店がチェーンに評価で勝っている商圈のため、★4.0超を早期に作れば検索面で上位個人店群に並べます
2. **店頭・ファサード：**工事中から「〇月〇日オープン・提供90秒の定食」を掲示。通勤動線上の反復接触は無料の広告。開業後は「本日の定食」を毎朝店頭とGoogleマップ投稿の両方に
3. **LINE公式アカウント：**リピート装置。「11:45までの来店で味噌汁大盛り」等、ピーク分散インセンティブと組み合わせると回転数対策を兼ねます
4. **テイクアウト・法人需要：**周辺オフィスの会議弁当は昼のもう一つの財布。開業3カ月後、オペレーション安定後に着手
5. **食べログ等ポータルの有料プランは当面不要：**この商圈の検索行動はマップ起点が支配的。無料掲載の情報整備のみで十分です

価格戦略：ランチは1,100円設定を推奨。1,000円を切る戦いは低価格店・チェーンの土俵です。「質」の評価軸で戦い、100円分は「速さと魚の質」で正当化する構図が、粗利と差別化を両立します。

7. 契約前の確認事項（現地で行うこと）

1. 平日11:45〜12:45の通行量実測（ランチ3回転=54人の実現性判断。ブロック1本で人流が激変する街です）
2. 土曜同時刻の実見（土曜営業を成立条件に入れる根拠の確認）
3. 間口・視認性と看板規制の確認（「速さ」訴求の看板が命綱）
4. 重飲食インフラ（ダクト経路・グリストラップ・近隣クレーム履歴）
5. **契約形態と退店条件：**普通借家か定期借家か（定期借家の場合、再契約可否と契約年数が投資回収期間（実質2年強）と整合するかを必ず確認）。原状回復の範囲・スケルトン戻し義務の有無も契約前に書面で確認してください

再計算のご案内（購入者特典）：上記1・2の実測値や、交渉後の確定家賃をお送りいただければ、**1回無料で本レポートの売上・損益・スコアを再計算**してお届けします。仮定ではなく、あなたの実測に基づく最終判断材料としてご活用ください。

8. この立地で勝つ条件 3つ

1. **ランチは「速さ」で設計する**：券売機／モバイルオーダー＋提供90秒。人気店の行列・売り切れからあふれる需要の受け皿になります
2. **夜は「定食＋晩酌」の空白を取る**：夜の定食業態はチェーン以外ほぼ不在。客単価2,500円圏が成立ラインの鍵です
3. **開業初速のGoogleマップ運用を内装の次に優先する**：この商圈の集客の入口はマップ。開業後の運用は仕組み化・自動化が可能な領域です

9. 開業までのロードマップ

時期	やること
物件申込み前	第7章の現地確認4点／成立ライン（月商253万円）を材料に賃料交渉
契約～2カ月前	融資申請（第5章標準シナリオを創業計画書へ）／内装に90秒オペレーションを組み込み
開業6週間前	Googleビジネスプロフィール開設／夜メニュー（晩酌セット）確定
開業月	口コミ20件獲得施策／ランチ回転数の実測・週次改善
開業2～3カ月	実数値でシナリオ再判定／土曜営業・テイクアウト着手判断

納品物 ①本レポート（PDF） ②数値シート（Excel：売上予測3シナリオ・初年度月次資金繰り・前提係数一覧。日本政策金融公庫の創業計画書へ転記できる形式） ③実測値による再計算1回（購入者特典）

本調査について 公開統計（国勢調査・自治体統計・鉄道会社公表値）、Googleマップ実データ、物件情報サイトの公開情報（2026年7月時点）に基づき、AI店長の分析エンジンと専門家レビューで作成しています。売上試算・市場規模推計・事業計画は計算根拠を明示した参考値であり、成果を保証するものではありません。

株式会社SAKAMA | 出店前調査レポート