

バー経営 成功・失敗ポイント チェックリスト

コンセプト設計（成功要因の土台づくり）

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 310 202 353" type="checkbox"/>	店舗コンセプト（テーマ）を具体的に決めた - 基準・補足：ターゲット顧客層／提供価値／店の方向性が言語化できていること
<input data-bbox="160 444 202 488" type="checkbox"/>	コンセプトに沿った「魅力的な雰囲気」を作る方針（内装・演出）を整理した
<input data-bbox="160 571 202 614" type="checkbox"/>	コンセプトに関連したイベントや企画の方針を決めた - 基準・補足：リピーター獲得に繋がる内容になっていること
<input data-bbox="160 705 202 749" type="checkbox"/>	コンセプトに合う客層（ペルソナ）を想定し、客単価を設定した

ビジネスプラン・市場調査

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 301 202 341" type="checkbox"/>	市場調査（周辺の競合・顧客ニーズ）を行い、自店舗の強みを明確にした
<input data-bbox="160 432 202 472" type="checkbox"/>	収益見込みと運営コストを算出し、ビジネスプランとして整理した - 基準・補足：融資資料として使えるレベルで、根拠と前提条件が整理されていること

資金計画（初期投資・運転資金・予備費）

チェック	確認事項
☐	物件取得費用（保証金／敷金／購入費／仲介手数料等）を見積もった
☐	内装費用（デザイン・設備導入・什器）を見積もった
☐	開業時の仕入れ費用（飲料・フード在庫・備品）を見積もった
☐	運転資金を確保した（最低でも数ヶ月分を想定） - 基準・補足：元テキストでは「最低でも6ヶ月分」が望ましい旨の記載あり。
☐	その他費用（許可・保険・広告／設備保守／廃棄費用）を見積もった
☐	予期しない出費に備えて予備費を設定した

資金調達

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 300 202 341" type="checkbox"/>	自己資金・融資・投資家等の資金調達手段を検討し、実行計画を立てた
<input data-bbox="160 420 202 461" type="checkbox"/>	助成金・補助金の活用可否を検討した（該当がある場合）
<input data-bbox="160 540 202 582" type="checkbox"/>	調達後に返済がある場合を想定したうえで資金調達を行っている

物件・立地選定（失敗要因の回避）

チェック	確認事項
☐	自身の力で集客が見込める立地かを確認した（人通り／エリアの知名度 等）
☐	アクセス（交通機関の利便性）を確認した
☐	競合状況を確認した（競合が多すぎて埋没しないか） - 基準・補足：「周囲に競合が多すぎる」「繁華街から遠い」等のリスクを評価すること
☐	賃料・契約条件を細かく確認した

許認可・届出

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 303 202 343" type="checkbox"/>	営業形態に応じた必要な許可を洗い出した（飲食店営業許可等）
<input data-bbox="160 423 202 464" type="checkbox"/>	酒類販売免許が必要かを確認し、必要な場合は手続きを計画した
<input data-bbox="160 549 202 589" type="checkbox"/>	深夜酒類提供飲食店営業の届出が必要かを確認し、必要な場合は手続きを計画した - 基準・補足：手続きに時間がかかる可能性を織り込み、早めに動くこと
<input data-bbox="160 685 202 726" type="checkbox"/>	必要に応じて専門家に手続きを依頼できる状況である

店舗の内装・設備（雰囲気と機能性）

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 303 202 343" type="checkbox"/>	コンセプトに合う内装・インテリア方針を決めた
<input data-bbox="160 420 202 460" type="checkbox"/>	機能性（作業導線・設備配置）を重視して設計した
<input data-bbox="160 537 202 577" type="checkbox"/>	音響・照明などの演出要素を準備した
<input data-bbox="160 665 202 705" type="checkbox"/>	会計の仕組み（現金払い・カード決済・QR決済等）をあらかじめ検討し、必要に応じて対応できる準備をした

メニュー設計（差別化と多様性）

チェック	確認事項
☐	ドリンクメニューに独自性がある（他店と差別化できている）
☐	スナック・軽食を含め、幅広いニーズに対応できる
☐	季節限定・地域特産など、工夫したメニュー方針がある
☐	「あり合わせで個性がない」状態になっていないことを確認した - 基準・補足：リピーターが生まれにくい要因を回避できていること

サービス品質・スタッフ体制（接客の成功／失敗分岐）

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 300 202 341" type="checkbox"/>	接客品質の基準（丁寧さ／コミュニケーション／提供スピード）を定義した
<input data-bbox="160 414 202 456" type="checkbox"/>	スタッフ採用方針を決め、必要スキル（接客経験・バーテンダースキル等）を整理した
<input data-bbox="160 529 202 571" type="checkbox"/>	スタッフ教育を実施し、店舗方針とサービス内容を共有した
<input data-bbox="160 644 202 685" type="checkbox"/>	「態度が悪い／遅い／会話が不足」等の不満が起きない運用を整えた

マーケティング・集客（不足の回避）

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 300 202 341" type="checkbox"/>	SNSやホームページ等でイベント情報・新メニューを継続発信する運用を決めた
<input data-bbox="160 414 202 456" type="checkbox"/>	コラボレーション等、他ビジネスとの連携施策を検討した
<input data-bbox="160 529 202 571" type="checkbox"/>	開業前の宣伝活動（SNS／フライヤー／地域イベント参加等）を実施した
<input data-bbox="160 644 202 685" type="checkbox"/>	オープンイベントの実施可否を検討した（初期集客目的）
<input data-bbox="160 764 202 805" type="checkbox"/>	マーケティングが「不十分」になっていないことを確認した - 基準・補足：知名度向上・新規獲得の機会損失を避けること

コスト管理（利益を守る）

チェック	確認事項
☐	主要コスト（仕入れ・人件費・光熱費・宣伝費・家賃・更新費等）を把握できる形にしている
☐	定期的なチェックと見直しの運用がある
☐	原材料費の高騰など、変動時に早急に対応する方針がある
☐	「コスト管理が甘い」状態になっていないことを確認した

開業前の最終チェック

チェック	確認事項
<input data-bbox="160 300 202 339" type="checkbox"/>	設備・商品の最終チェックを行った
<input data-bbox="160 418 202 457" type="checkbox"/>	お客様を迎える準備（運用・導線・提供体制）が整っていることを確認した
<input data-bbox="160 536 202 575" type="checkbox"/>	プレオープン等を実施し、実際に店を動かすことによって改善点を把握した

チェック漏れ防止のための注意事項

チェック	注意事項
☐	立地の弱さは後から覆しにくい要因であるため、物件選定を最も重視する
☐	メニューの独自性が弱いとリピーターが生まれにくいため、「差別化ポイント」を必ず明文化する
☐	接客品質は店の印象を決定づけるため、基準を決めて教育・運用で担保する
☐	マーケティング不足は新規獲得の機会損失に直結するため、開業前から運用設計する
☐	コスト管理不足は利益率を圧迫するため、定期的な見直しを前提に運用する

※2025年12月時点の情報をもとに作成しています