

# 屋台村を「つくる」から、「続く事業をつくる」へ。

事業可能性診断から、基本構想、開発・開業、開業後の運営改善まで。

最初の問い

「屋台村をつくるのが目的ですか？ それとも、屋台村を手段として解決したい地域課題がありますか？」

## STEP 1

屋台村事業可能性診断

1～2か月

成立性を診断

## STEP 2

基本構想策定

2～4か月

事業の骨格を設計

## STEP 3

開発・開業伴走

6～18か月程度

OPENまで実装

## STEP 4

開業後運営伴走

初回12か月

改善を継続

Tri-winは、OPEN後に起こることまで想定して事業を設計します。

対象例：自治体・第三セクター / DMO・観光協会 / 不動産所有者 / 民間事業者 / 既存施設運営者



# まずは「事業可能性診断」から

現地・市場・投資・運営条件を整理し、屋台村事業として成立する可能性を12項目で確認します。

|                |              |             |              |
|----------------|--------------|-------------|--------------|
| 01 商圈・観光客・夜間人口 | 02 立地        | 03 競合飲食店    | 04 想定客層      |
| 05 必要店舗数       | 06 テナント賃料成立性 | 07 出店者確保可能性 | 08 初期投資      |
| 09 運営主体        | 10 集客方法      | 11 損益分岐     | 12 地域課題との整合性 |

A 事業化を推奨

B 条件整備後に検討

C 現時点では推奨しない

## Tri-win Standard

賃貸借契約書 / 運営ルール / 出店者募集要項 / 出店審査基準 / 面談評価シート / 標準面談質問票 / 新規出店者ガイド / ブランド・SNS・退店引継ぎ

私たちが約束すること

私たちが約束するのは「売上」ではなく、売上を生み続けるために考え、改善できる「仕組み」です。

売上・利益・来場者数・出店者数・入居率・投資回収等の特定成果そのものを保証するものではありません。契約した調査・分析・事業設計・運営支援を実行し、課題発生時には改善策の検討と実行を支援します。

まずは、解決したい地域課題をお聞かせください。

完成した計画でなくても、構いません。

「こんなことはできないだろうか」という段階から、ご相談ください。

株式会社Tri-win

[www.tri-win.jp](http://www.tri-win.jp)



公式サイト

