

板前税理士が教える

「最強」 の 飲食店経営

著 鈴木優輔

監修 松本崇宏 柴田千華

CROSSMEDIA PUBLISHING

はじめに

本書を今ご覧になっているのは、これから飲食店をオープンしたいと考えている方、あるいはすでに行動に移し、オープンを控えている方、個人営業から法人成りし、従業員を雇うタイミングの方ではないでしょうか。

飲食店開業のハウツー本は世の中にたくさんあるところ、一般的に同様の書籍は、飲食店の開業支援や経営支援を生業とする飲食コンサルタントが執筆するものだと思うのですが、本書は板前の経験のある税理士が書いた本という点が珍しく、他にはないものです。

税金対策や、開店前の資金調達について、また、料理や接客に夢中になるあまりに疎かにされがちな、キャッシュフロー等の経営面のお金まわりの話は「税理士」として当然、詳しく語れる部分です。

また、飲食店のオープン・運営のための具体的な知識やメニューづくり、現場や職人ならではの大切なことも理解しています。本書では、その点を軽んじるつもりはありません。

何しろ、私は **“板前税理士”** だからです。

私が現在働く税理士法人松本が、飲食店との取引が非常に多いこともあり、様々なお店を見させていただく機会に恵まれています。

成功するお店、苦戦しているお店、その双方の内実を、間近で色々と見させていただくことは、なかなかできることはありません。

加えて、私自身、元板前だからこそできることがあると自負しています。アルバイト時代から、新メニューを考え、売上アップに貢献した経験があり、顧問先のお客様からメニューやサービスについての相談を受けることもあります。

今回、節税や資金調達等、いかにも税理士が書きそうな本ではなく、**板前税理士**

として、飲食店を応援する本、お世話になってる飲食業界が元気になるような本をつくりたいと考えています。

そして、もう1つ、飲食店の開店ハウツー本を執筆したいと思った強烈な動機があります。

それは、「ちゃんとやれば、飲食店は必ず成功できる！」と思うからです。

2020年、新型コロナウイルスの影響で多くの飲食店が、政府からの自粛要請もあり、売上減、業態変化、資金繰り課題などの経営難に直面しました。そのため、私のもとにもご相談やご依頼が殺到しました。

そのなかでも、「ちゃんとやっていたお店（当方のクライアント様）」は、追加融資や助成金への迅速な対応はもちろんのこと、そもそも健全な経営を私たちとともに常識に意識していたこともあり、この困難にも対応できています。「これから1年何があっても確実に雇用もお店も守れる」という経営者の方や、「いい機会だから新規メニュー

の開発に時間を割けばよい」という経営者もいらっしゃいます。

一方、慌ててご相談に来る方は、第1章でも説明するところですが、飲食店の経営に甘い見込みがあったのかもしれませんが。そのなかには税理士だけでなく専門家の力を軽視して、個人事業主としてご自身だけで飲食店経営のすべてを見ていたという方もいらっしゃいました。

飲食業界は参入障壁が低く、接客や料理をまったく学んでいない人が手を出すこともあります。それゆえ見通しが甘かったり、見切り発車だったりするチャレンジも積み重なった全体を見て、「飲食店は失敗しやすい」と思われています。

しかし、実は本当にそうなのか。簡単な仕事とは絶対に思いませんが、少々疑問です。今後、日本社会が高齢化や過疎化、人口減少などに直面することで、難易度が上がっていくことは考えられますが、「衣食住」の大切な「食」を担う飲食業は、人がいるかぎり、なくなる仕事ではありません。そして、なにより飲食の仕事はお客様も、働く人も幸せにできる唯一無二の職業です。

志や夢を持ってお店を始めるからには必ず成功させましょう。私がお手伝いをします。

なお、本書の構成は、

- 第1章 気をつけたい「成功しない飲食店あるある」
- 第2章 「最強」の飲食店経営 開業までの流れ
- 第3章 「最強」の飲食店経営 お金編
- 第4章 「最強」の飲食店経営 物件編
- 第5章 「最強」の飲食店経営 メニュー編
- 第6章 「最強」の飲食店経営 人材管理・育成・採用編
- 第7章 「最強」の飲食店経営 営業・マーケティング編

という流れになっています。

第1章では飲食店経営でよくある失敗事例のポイントをお伝えしているので、ご自

身のお店が該当していないか、もしくはしないようにチェックしてみてください。

第2章では飲食店の開業までの流れを総論としてお伝えしています。

そして、第3章以降では各テーマについて詳しく解説しています。特に気になる項目があれば、そこだけを集中的に読んでいただけるだけでもお役に立てるはずです。

目次

はじめに 2

第1章

気をつけたい「成功しない飲食店あるある」

- あるある 1 「コンセプトが練られていない」 18
- あるある 2 「エリアとライバル店のリサーチが甘い」 19
- あるある 3 「コンセプトの実現可能性が低い」 20
- あるある 4 「オープンして満足してしまふ」 21
- あるある 5 「経営を甘く見ている」 23
- あるある 6 「儲かる」施策を打てていない」 24
- あるある 7 「不測の事態への備えがない」 25

「最強」の飲食店経営 開業までの流れ

飲食店開業までの流れ 28

- ① コンセプトづくり。理想を書き出す 28
- ② 店舗物件探し。ネット&足で探す 30
- ③ 事業計画立案。体裁よりも「中身」を磨く 31
- ④ 資金調達。税理士は魔法の杖ではありません 33
- ⑤ 店舗設計・施工。飲食店専門会社を探す 34
- ⑥ メニュー開発。“ここだけ”の看板メニューをつくる 35
- ⑦ 備品・ディスプレイの購入。“運氣も大切”にして使う 38
- ⑧ スタッフの募集・採用。人件費は「投資」である 40
- ⑨ 営業のための届出。不足があつて指導がないように 43
- ⑩ 宣伝・販促。メニュー表にこだわる 45

⑪各種マニュアルづくり。マニュアルで人を育てる、集める 47

第3章

「最強」の飲食店経営 お金編

開業資金の計画・準備。一覽で要チェック！ 50

不動産関係 51

店舗関係 51

備品関係 54

資金調達。信頼を積み重ねるといふこと 58

事業計画。「この人に融資したい！」と思わせる計画とは 61

POSレジの導入。日々の経理以上の特典あり 65

決済手段。キャッシュレス時代に対応する 68

税理士選びの考え方。飲食店経営を熟知した税理士を選ぶには 71

「最強」の飲食店経営 物件編

商圈調査。昼・夜、平日・土日。エリアにどんな人がいるか調べる 76

エリアの絞り込みと商圈調査は同時並行で 77

物件探しと立地調査。ネットや不動産屋に頼らない探し方もある 80

開業後のトラブルを防ぐために周辺環境をリサーチ 81

【Column】居抜き？ スケルトン？ どっちがいい？ 85

店舗レイアウト。まずは理想をすべて書き出す 88

店舗レイアウト。各箇所の詳細アドバイス 89

備品や厨房機器などの揃え方。投資の視点で揃える 95

「手元」の仕事がしやすい作業場をつくる 99

ガス台もプロユース仕様の一択！ 100

【Column】いい外観／いい内観 103

設計・施工業者の選び方。知り合いよりも飲食専門業者を

110

相見積りはビジネスでは当然。ためらわず交渉を

111

「一式」という見積り項目には質問を

112

契約内容を確認する

112

【VOICE】 飲食店経営者の先輩に学ぶ！ 「荒木町たつや」石山竜也さん

114

第5章

「最強」の飲食店経営 メニュー編

メニューの決め方① 「看板メニュー」をつくる

124

メニューの決め方② 「看板メニュー」は「飲食物」だけではない

125

メニューの決め方③ 「看板メニュー」は「掛け算でつくる」

126

メニューの決め方④ 「看板メニュー」の魅力を言語化。

「一言」で言えるメニューをつくる

127

- 口コミ、紹介しやすい「伝えやすさ」に目を向ける 128
- 好きなお店をベンチマーク（基準）にしてみる 130
- 「おすすめは？」と聞かれたとき、即答できるメニューを 131
- メニューの決め方⑤ 全体の構成を考える** 133
- メニューは常に取りニユール 135
- メニューの決め方⑥ 原価率と値段の決め方** 136
- 個別メニューではなく、全体で原価を計算する 138
- 気になる値付けの考え方 139
- メニューの決め方⑦ 粗利がとれるものを「おすすめ」にして売る** 140
- 【Column】 ABC分析を取り入れてみよう** 142
- 食材管理のポイント。在庫がひとめでわかる工夫** 144
- 衛生面からみた食材管理 145
- 食中毒予防。三原則を徹底** 146
- 万一のための保険でお店を守る 149

食材業者との付き合い方。得意分野で使い分け

150

ギブ・アンド・テイクの取引ができて一人前

152

【VOICE】 飲食店経営者の先輩に学ぶ！

「SHINOA」高瀬慎太郎さん

154

第6章

「最強」の飲食店経営 人材管理・育成・採用編

就業規則を決める。小さな店だからこそ “いま” つくる

164

ひな形でなく、自分のお店に合ったものをつくる

167

従業員とお店を守る2つの視点

169

就業時間と36協定。経営者としての法律遵守

170

勤怠管理システムは必須

172

スタッフ募集。「紹介」の好循環が生まれるお店に

174

魅力的な職場をつくり、紹介のループを生み出す

175

外国人スタッフ雇用の注意点。スタッフもお店も守るためのポイント 178

外国人スタッフへの甘えに注意 179

スタッフ育成。マニュアル&オープン前トレーニングなどの要点 181

オープン前トレーニングで大切なこと 182

「試食」で変わるお店の接客 184

お店にとって「良い人」を採用するには 185

スタッフ管理。任せられるリーダーを育てる 188

【VOICE】飲食店経営者の先輩に学ぶ！「Be.DREAMERS」高瀬久夫さん 190

第7章

「最強」の飲食店経営 営業・マーケティング編

集客のポイント① ウェブサイト・SNS 200

更新に手間ひまかけない。あくまで本業を優先 201

集客のポイント② オープン前。チラシ・DMなどの活用

202

割引の多発に要注意

204

「最強」の広告媒体はお店そのもの

205

集客のポイント③ オープン後にできるウェブ施策

206

ポイントカードやクーポンを活用

207

季節ごとの限定メニューを活用する

208

魅力的なメニューブックをつくる。写真撮影のポイント

209

撮影指導も含め、一度プロの技術を経験する

210

年間スケジュールを考える。イベントのつくり方

212

メニューだけでなく、人材管理の年間スケジュールも

213

CTIと顧客管理システムで名人芸を再現する

215

過剰設備にならないよう自店に合ったサービスを選ぶ

218

おわりに

220