

第3回

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

第2回では、飲食店の「旬」を理解し、計画性のある事業展望を考えて欲しいというお話をしました。事業を始めるには最初の「計画」がとても大切なのです。

今回は、事業立ち上げに大きな影響がある「計画」についてお話を進めてゆきましょう。「これから飲食店を経営したい！」とお考えの皆さんは、資金調達の際にどんな視点で考え計画を立てれば良いのか。どんなことに注意をすれば良いのか。ご自身の状況によっても変わるものですねえ。さあ、始めましょう。

【開店・開業ノウハウ その3】

まずお店の運営方法を考えて、そして店舗面積を考えることが、後の資金調達に大きく影響する。1にも2にも計画性が大切なのだ。

店舗(事業)立ち上げに大きな影響を与えるのが資金調達。

資金調達はお店の規模(店舗面積)に影響されます。店舗面積を考える上で重要なことは、必要な運営方法(=スタッフ構成)を決定することです。

【運営方法と店舗面積、適した業態の関係】

自分とアルバイト1名の2名ぐらいであれば、店舗面積は10坪。業種業態としては、ファーストフード、セルフサービス店、カウンターのみ居酒屋やラーメン、弁当屋、デリバリーショップなどがあります。

10坪以上30坪未満であれば、夫婦2名で数人のアルバイト、または、自分と数人のアルバイトで運営し、業種業態は「ほとんどの飲食店」が可能となります。ただ、30坪以上の場合は個人での出店には向いていません。なぜかというと、社員の雇用が必要になり、店舗の効率も熟練した社員がお店をコントロールしないと運営ができないなど、事業としてのリスクがかなり高くなるからです。

ですから、まず自分が持ちたいお店(業種業態)や運営方法をしっかりと考えて、店舗面積を決定してください。当然ながら店舗面積が大きくなればなるほど、開店するための資金が高額になってきます。ここで、開店資金(=投資額)と店舗面積、立地、採算性をすべて考えて物件選びを始めることになります。

【運営方法を考えるときの注意点】

前述の「運営方法」を考えるときに注意しなければならないことは、自分一人と2名ぐらいのアルバイトでお店を運営していく業態であれば、自分が調理経験があるかないかで、お店の業種業態が決まるということを理解しておくことです。

【調理経験のある方は】

まず、調理経験がある方はメニュー作りに不安がないという反面、問題は経営手法に不安があるものです。そこで、接客スタッフの育成方法や、接客をするためのマニュアル作り、資金繰りを円滑に行なうための日報や損益計算書などの管理するための帳票類、商品分析を行ない新商品を導入するプロセスを知っていること、アルバイトのシフトコントロールが出来て売上に伴う人件費のコントロールができること、商品の鈍卸を行ない原材料費や原価率をコントロールすること、スタッフ雇用方法、お客様を集客するための販売促進計画の立案と実施等々、十分なマネジメント力をつける必要があります。お店の業態は、もちろん自分自身の得意な分野で構いません。

【調理経験の無い方は】

一方で、調理経験の無い方は、「調理経験のある方で述べた事」と「調理技術」すべてが必要です。調理技術を甘く見てはいませんか？ 料理は得意だからなんて思って自前の創作料理などを始めてしまうと、肝心の調理技術については素人であるため、魚介類などの生ものなどの管理に失敗し、食中毒を起こして閉店する危険性もあるのです。

しかしながら、マクドナルドなどのファーストフードの例を見てもわかるように、素人のオーナーやアルバイトだけでもお店は開店できるのです。その手法が「コックレス」といわれるものですが、これは調理人を使わずに料理を作り提供するシステムをいいます。

したがってこのような「コックレス」システムを利用した業態が必然的にお勧めとなります。「コックレス手法」の説明は、今後詳しく説明致します。お楽しみに！

【その他飲食店を始める際の知っておきたい注意点】

脱サラをして夫婦で飲食店を始められる方が多いですが、この場合、よく忘れられている注意点は、夫婦ともに飲食業が「好きでなくてはならない！」ことです。

夫婦どちらかが飲食店を嫌いな場合、必ずと言っていいほど失敗します。考えてみてください。「自分が嫌いなこと」は進んでやろうとは思わないものですね。だから成功しないんです。

また、共同経営を考えている方は、まずお店を始める前の出資比率や役割、役職などを明確にしておくことが大切です。今は仲の良い友達でも、将来、ビジョンや経営手法が食い違い、資金問題、運営方法が発生してしまったらどうなってしまうのでしょうか。

実際に、このようなことが発生して双方が大きなトラブルになったケースもあります。もし、トラブルになってしまったら出資した金額の返済問題やどちらが現在の事業を引き継ぐのか等々の諸問題を誠心誠意を持って解決しなければならず、経営どころではなくなること

が多いため、この事業は失敗します。

過去のケースを考えて見ますと、「共同経営」に関する限り、我々はあまりお勧めはしておりません。

意外と考えずに手をつけてしまう店舗探し&業態決め。これを資金内容だけで決めてはいませんか？

事前に業態や運営方法をきちんと考えて店舗を考えましょう。イメージしましょう。

そして自分の能力を十分に理解し、自分に見合った業態の選択を行っていくこと、店舗の規模を考えていくことが事業成功の秘訣です。