

失敗のないお店づくりのために

回答の手引き

A．事業構想編

A-1．構想の業種を下記から選択してください。」について

ラーメン屋・カレー専門店などは専門料理店ではなく、ファーストフードを選択してください。
焼き鳥屋などは、はファーストフードもしくは居酒屋を選択してください。

A-6．「フランチャイズへの加盟の有無と加盟する場合は条件を記入してください。」について

フランチャイズ加盟条件

フランチャイズの加盟契約条件には、業種や系列によりさまざまな特色が見られます。店舗の立地条件に厳しい条件を持つところもあり、フランチャイズ加盟を前提とした店づくりを考えるなら、物件探しを始める前に業種を絞り、実際にいくつかのフランチャイズ本部に資料請求や問い合わせを行うほうがいいでしょう。

加盟時の一時金に関する考え方もさまざまですが、一般的には[加盟金プラス申込金]と[保証金]というパターンが多いようです。その金額には、一律設定、店舗面積による坪単価設定などがあります。

開店後のロイヤリティについては、不要・月当たり一律設定・店舗面積を基準とする・月当りの売上×ロイヤリティ比率などのパターンがあります。

工事や什器、あるいは食材などに関連して、細かな条件が設定されていることも多く、当然ながらじゅうぶんな研究と確認が必要です。

フランチャイズチェーンの加盟条件の例(単位：万円) 平成10年2月現在の資料より

チェーン名	店舗面積	保証金	加盟金	その他開業資金	ロイヤリティ
アートコーヒー	15坪	30	150	3,200	売上の3%
ドトールコーヒー	66m ²	100	100	2,800	6,000円/坪
ハロ-egg(オムライス)	100m ²	30	100	2,500	売上の3%
キッチンジロー(洋食)	12坪	なし	100	1,400	1万円/月
ハッパ-ランチ(ステーキ)	15坪	120	150	2,910	売上の3%
イタリアントマト(イタリア料理)	82m ²	なし	375	2,620	売上の4%
洋麺屋ビエロ(パスタ・ピザ)	100m ²	なし	300	2,900	売上の5%
キリンシティ(ピヤパブ)	100m ²	なし	150	4,400	売上の3%
居酒屋 甚八	30坪	130	160	3,200	6万円/月
つぼ八グループ	132m ²	332	250	3,465	3万円/月
鮎忠(串焼き)	20坪	100	100	2,360	4,000円/坪
からし亭(焼き肉)	25坪	なし	120	2,800	なし
さつまラーメン	20坪	なし	300	600	1万円/月
どさん子ラーメン	20坪	なし	50	1,200	なし

A-7．「営業種目と客単価を記入してください。」について

営業種目分類

ここに設定された営業種目別(5つまで)に収支計画をお作りします。ランチ・ディナーといった営業時間帯別、メニューの別、店内スペースやコーナーの別、あるいは物販やデリバリーサービス(出前)などの営業形態の別、などでの分類が考えられます。どのように設定するか、どの項目別に収支を把握したいか考えて設定してください。

さらに大きな施設ではそのフロアを、また、複合施設ではそのそれぞれの施設を営業種目として捉

えることで事業計画の作成やシミュレーションを行うことができます。(ただし、年間売上は億の桁までしか対応していません。)

例を参考に、客単価や原価率の違いを考えながら、最適と思われる営業種目を設定してください。

営業種目分類例

	営業種目 1	営業種目 2	営業種目 3	営業種目 4	営業種目 5
例1	朝食	昼食	夜営業		
例2	喫茶	軽食	物販		
例3	和食	中華	洋食	喫茶	
例4	ランチ	ディナー	バー	テイクアウト	ケータリング
例5	喫茶	ランチ	パブ		
例6	店内食	店頭販売	出前	通信販売	
例7	1Fカウンター	2Fテーブル	3F 個室		
例8	喫茶/軽食コーナー	食事コーナー	お土産コーナー		

客単価の目安

客単価の設定にはさまざまな要素がからんできます。

店舗が立地する地域の特性　そこではどのようなレベルの価格が受け入れられるのか。周辺のお店を実際に廻ってみて、メニューと価格をリサーチする必要があります。

お店のターゲット層　ターゲットにとって値ごろ感のある価格とは？ 当然のことでしょうが狙いとする客層によって客単価の設定は変わります。

お店の雰囲気やイメージ　お店のインテリアやサービス、全体のイメージもまた大切な商品です。客単価とのバランスを考えなければなりません。

業種と常識的な価格　考えている業種にとって、一般のお客さまがもっている価格に対する常識や許容範囲を知る必要があります。

オーナーの方針　庶民的な店を目指すのか？ 客数が少なくても成り立つ高級な店を目指すのか？ 料理の質で価格を納得させるのか？ 思い切った低価格で勝負するのか？ などなど...。お店に対するあなたの考え方が客単価の設定に現れます。

客単価の例 (京阪神 平成10年2月末現在の資料から)

	業種	立地	昼の客単価	夜の客単価
A	レストラン&バー	大阪市・JR駅近くのビル	730円	2,500円
B	イタリアレストラン	大阪市・ターミナルの地下街	800円	3,000円
C	ステーキレストラン	大阪市・繁華街の商業ビル	1,200円	4,500円
D	アジアレストラン	大阪市・繁華街の商業施設	680円	2,600円
E	フレンチレストラン	大阪市・ビジネス街	900円	5,000円
F	カフェ&レストラン	大阪市・ビジネス街	700円	3,000円
G	バー	大阪市・ビジネス街		2,000円
H	イタリアレストラン	郊外住宅地	2,500円	6,000円
I	ピザ・パスタ専門店	郊外駅の商業ビル	2,000円	2,000円
J	居酒屋(料理重視)	大阪市・繁華街の商業ビル		4,000円
K	居酒屋	大阪市・繁華街	580円	2,500円
L	串焼き・鉄板焼き	大阪市・繁華街	650円	4,000円
M	懐石料理	大阪市・ビジネス街	1,800円	5,000円
N	割烹	郊外都市繁華街	1,000円	5,000円
O	定食・一品料理	郊外都市繁華街	1,100円	1,100円
P	無国籍料理居酒屋	京都・繁華街		4,000円
Q	会席 鍋料理	神戸・繁華街	2,500円	4,000円

* 東京は特殊なので平均として京阪神の例を載せています。

B.資金計画編

B-2.「借入金の条件を記入してください。」について

公庫および民間金融機関からの融資

喫茶店や飲食店の設備資金を貸し出す公的金融機関として、環境衛生金融公庫(かんえい公庫)があります。窓口は国民金融公庫やかんえい公庫指定の全国の金融機関などとなります。

かんえい公庫の一般設備貸し付けの概要(平成10年2月現在)

融資対象	設備資金総額の2分の1まで (都道府県の環境衛生営業指導センターで一定の手続きをされた方は全額が対象に)
融資限度額	7,200万円
返済期間	13年以内
利率	2.30%
手続き	開業計画書や設備資金の見積もりなどを添えて申し込みその後審査を通ると融資が受けられます

民間金融機関のビジネスローンについて

融資に関する民間金融機関との交渉の際に注意しておきたいのは、返済期間と据置期間です。開業後の資金繰りを考えると返済期間は長いのが理想 できれば5年以上の期間を確保したいものです。

据置期間とは開業時から返済開始までの猶予期間のこと。最短で6カ月は可能、最長は12カ月位でしょう。

ローンの内容については、各金融機関でお確かめください。

C.物件情報編

C-1.「店舗面積と席数を記入してください。」について

お店の広さと席数の目安

もちろんのことですが、席数は店舗面積によって大きく左右されます。そして、つぎに重要な要素となるのが業種とお店のクラス、つまりそのお店に必要な“ゆとり”の具合です。

下表は、業種別に見たお店の広さと席数の目安です。店舗面積が広くなればなるほど坪当たりの席数も増えることがわかります。

席数は次のように計算してみてください。総席数=坪当たりの席数(下表の数値)×計画店舗面積
*算出方法の店舗面積には、客席以外の厨房/その他のスペースも含めてください。

業種別に見た坪当たりの席数

単位：席

店舗面積	5坪	10坪	20坪	30坪以上
カフェ/喫茶店/バー	約1.7	約2.0	約2.3	約2.5
居酒屋/パブ		約2.0	約2.3	約2.5
カフェレストラン			約1.5~2.0	約2.0~2.2
専門料理店	約1.5	約1.7	約1.9	約2.1
レストラン/高級料理店			約1.2	約1.4

数字のない欄は、その業種を開業するためには店舗面積が不足していることを示している

C-2. 店舗物件の契約に必要な一時金を記入してください。」について

店舗一時金

店舗を賃貸するときには、最初に保証金や敷金と呼ばれるような一時金が発生します。

店舗一時金の意味合いや性格、また金額などは、地域の商習慣、物件の個別事情、立地、規模などによって異なってきます。契約の際にじゅうぶんに確かめる必要があります。

保証金	賃貸借契約締結の際に、契約期間中の賃料の支払や損害賠償を担保する意味合いで借り主が貸主に預ける金銭のことで、原則的に契約終了の時にその全額または一部の金額が借り主に返却されるもののことをいう。たとえば解約時の償却が20%という契約では、80%が返却される。敷金もこの保証金の一種。
権利金	賃貸借契約締結の際に、造作代や地代や家賃の前払いなどの意味合いで借り主が貸主や前の業者に支払う金銭のことで、契約終了時に返却されないもののことをいう。
建設分担金	賃貸借契約締結の際に、一定の金額を貸主に差し入れ、何年か据え置いた後に毎年均等に返却される性格のもののことをいう。プラスして敷金などをとられる場合が多い。

* 保証金は全額返済されるものとして計算します。保証金の一部が返済されない場合は、返済される額を保証金欄に、返済されない額を権利金欄に記入してください。

C-3. 店舗賃貸料について該当する項目を記入してください。」について

店舗賃貸料にもさまざまな種類や組み合わせがあります

地代	土地にかかる賃貸料。土地だけを賃借して店舗の建物を建築する場合。
建物リース	店舗の建物をリース契約という形態で借り受ける場合。
固定賃料	毎月の賃貸料が一定の金額で、一般的に家賃といわれるもの。
歩合賃料	毎月の売り上げ金額に決められた率を掛け合わせて賃料とする。ショッピング街や大型商業ビルにこのケースが多い。
内装設備リース	すでにある内装や設備をリース契約という形態で借り受ける場合。

契約時の留意点

正式な契約期間が、工事開始時点でできるだけ近い日時から始まるように契約を結ぶことによって、無駄な出費を抑えたいものです。

また、少なくとも開業までの工事にかかる期間は値引きの対象期間として、通常よりも賃貸料が低い金額となるように交渉します。

内装や設備をつぎにそこを借りる人に譲渡できる“造作譲渡可能”の条件を貸主に認めもらうと、投下した資本の一部を撤退時に回収できることとなります。ぜひ賃貸契約の条項に盛り込めるようにしたいものです。

店舗賃貸物件の一時金と賃貸料の例 首都圏及び近県 平成10年2月末現在の資料より

物件所在 & 立地	店舗面積	月当たり賃貸料(坪当たり単価)		保証金等一時金
山手線渋谷 3分	9.98坪	250,000円	(25,043円)	200万円
山手線渋谷 2分	41.63坪	2,165,000円	(51,999円)	不明
山手線上野 2分	59.9坪	920,000円	(15,360円)	3,750万円
山手線田町 4分	20.03坪	350,000円	(18,000円)	700万円
中央線東中野 5分	11.91坪	150,000円	(12,598円)	敷金4カ月
千代田線乃木坂 2分	35.64坪	870,000円	(25,118円)	1,500万円
営団日比谷線 3分	14.84坪	330,000円	(22,000円)	500万円
営団丸ノ内線西新宿1分	14.23坪	285,000円	(20,000円)	400万円
東急新玉川線桜新町 5分	36.55坪	1,208,200円	(10,397円)	敷金6カ月
京王線調布 7分	18坪	182,000円	(10,111円)	200万円
東急東横線祐天寺 7分	39.96坪	370,000円	(9,259円)	敷金6カ月

店舗賃貸物件の一時金と賃貸料の例 大阪市内 平成10年2月末現在の資料より

物件所在 & 立地	店舗面積	月当たり賃貸料(坪単価)		保証金等一時金
御堂筋線心斎橋 5分	15.5坪	341,000円	(22,000円)	318万円
堺筋線堺筋本町 2分	25.9坪	388,500円	(15,000円)	490万円 + 権利金500万円
堺筋線北浜 3分	23.5坪	340,750円	(14,500円)	258万円
谷町線谷九 1分	23.7坪	343,650円	(14,500円)	597万円
四ツ橋線四ツ橋 3分	13坪	214,500円	(16,500円)	399万円

C-4. 「工事期間を記入してください。」について

工事期間は内装のみならば、1・2ヶ月
建物から建築する場合は、ケースによって大きく異なります。
いずれにせよ工事期間はできる限り短縮し、開業前の経費を押さえることが重要です。

D. 営業条件編

D-5. 「基準とする曜日の集客の狙いと営業種目別に原価率を記入してください。」について

原価率

原価率(売上に占める原材料費の比率)は業種によって異なります。
営業種目ごとの原価率の設定は、下記の表の最適と思える業種の数値を参考にして行ってください。

業種ごとの原価率の目安

珈琲等専門喫茶店系	17～19%	専門料理店系	35～40%
デザート・甘味喫茶店系	20～22%	高級専門料理店系	35～38%
フード強化喫茶店系	22～24%	居酒屋系	37～42%
カフェバー系	20～22%	洋風居酒屋系	37～42%
カフェレストラン系	25～27%	バー系	22～24%
レストランバー系	25～32%	スナック系	22～24%
レストラン系	35～40%	めしや系	35～45%

D-6. 「曜日による集客の違いを予想して設定してください。」について

(記入例) ビジネス街

項目	月	火	水	木	金	土	日	祝	基準に対する集客比率
集客の少ない日									80%
基準とする日									100%
集客の多い日									120%
定休日									

*すべての曜日に 印が付くようにしてください。

E. 経費編

E-1. 「工事開業費を設定してください。」について

工事費の目安

予算にだけ気を取られすぎて、大切な店の狙いや雰囲気が台無しになってしまうのは避けなければいけません。そこで工事の発注にあたっては、複数の業者にプランと見積りを依頼することをおすすめします。結果的に工事費の節約になるだけでなく、気に入ったいちばんすぐれたプランを選べるといった利点があります。

実際に業者にプランや見積りを依頼するときは、店舗計画の内容をじゅうぶんに説明し、大ざっぱな予算枠についても話し合っておく必要があるでしょう。

また、厨房設備類に関しては、専門業者や経験者の話をよく聞いて、効率のよい作業ができるようなプランを実現したいものです。

工事費の例(単位 :万円)

業種・業態	店舗面積	内装	サイン	厨房	空調	給排水衛生	電気照明音響	家具什器	その他	合計
A レストラン(東京)	約57坪	2,000	80	1,200	900	300	450	500	170	5,600
B 居酒屋(東京)	約62坪	3,258	467	400	486	256	490	490	230	6,000
C 洋風居酒屋(大阪)	約38坪	2,700		600		1,300				4,600
D ハブレストラン(東京)	約76坪	3,000	60	1,000	900	270	360	250		5,800
E バー(福岡)	約60坪	950	310	600	380	350	450	1,200	160	4,500
F パブ(東京)	約73坪	1,900	270	650	550	300	350	400	80	4,500
G 専門料理店(東京)	約11坪	870	50		220	150	140			1,500
H 居酒屋チェーン(岐阜)	約92坪	2,300	450	600	600	180	420	350	100	5,000
I 居酒屋チェーン(東京)	約42坪	1,700	100	400	300	150	330		200	3,180
J 魚料理&居酒屋(大阪)	約59坪	1,000	300	280	490(空+給)		95	450	180	2,795
K ハブレストラン(札幌)	約37坪	1,300		480	310	300	250	200		2,840
L 居酒屋(大阪)	約21坪	1,170	10	300	80	80	185	175		2,000

E-5. 「アルバイトのシフトを設定してください。」について

勤務シフト

勤務シフト表の作成にあたっては、正式な営業時間以外のスタンバイ時間と後片付け時間も考慮に入れる必要があります。また、人員の配置は曜日や時間帯別の売上や客数を予想することも必要です。

スタンバイ/後片付け時間の目安

	スタンバイ時間	後片付け時間
珈琲等専門喫茶店系	30～45分	30～45分
デザート・甘味喫茶店系	45～60分	45～60分
フード強化喫茶店系	45～60分	45～60分
カフェバー系	45～60分	45～60分
カフェレストラン系	60～90分	45～60分
レストランバー系	60～90分	45～60分
レストラン系	90～120分	60～90分
高級レストラン系	90～120分	60～90分
専門料理店系	90～120分	60～90分
高級専門料理店系	90～120分	60～90分
居酒屋系	60～90分	60～90分
洋風居酒屋系	60～90分	60～90分
バー系	45～60分	45～60分
スナック系	45～60分	45～60分
めしや系	90～120分	60～90分
ファーストフード系	45～60分	45～60分

E-6. 「クレジットカードによる売上比率を予想してください。」について

カード手数料の目安

バー・スナック系	7%
レストラン系	6%

E-7. 「営業経費を設定してください。」について

経費の目安

人件費、賃貸料、内装設備リースなどの大きな経費を除く残りの営業経費の目安は、総額で売上高の約13～15%。内容は業種によって若干の違いはありますが、大きくは変わりません。

これらの経費は項目も多く、ひとつひとつを厳密に管理していくのは非常に困難です。大ざっぱには水道光熱費とその他の経費の合計、のふたつのグループに分けて考えるのが合理的です。

水道光熱費は、空調費などによって大きく膨らむ危険性もある経費です。

その他の経費の性格を見てみましょう。消耗品費、消耗備品費などは管理方法によっては抑えられるもの、広告宣伝費やイベント装飾費、会議交際費などはかけずに済まそうと思えば済ますことのできる経費、ゴミ清掃費やクリーニング代などは、快適なサービス提供のためにはどうしても削れない経費、と言えるでしょう。

自動設定の場合は業界標準値で振り分けます。その場合でも、売り上げに対する総額の割合は重視してください。

諸経費の対売上比率の目安

	水道光熱費	その他の諸経費
喫茶/カフェ系	5～6%	～約9%
レストラン/料理店系	7～8%	～約7%

D.条件設定編

D-1. 「法人税を計算に加えるかどうか設定してください。」について

個人または他の店舗や他の収益と合算で会計処理を行う場合は、法人税の計算を行わないをお選びください。

D-2. 「減価償却の計算方法をお選びください。」について

定率法を採用すると初期の期間、減価償却費が多く設定されるため、見かけの利益は減少しますが、税負担が少なくすむため、キャッシュフローは増大します。

定率・定額のいずれを採用するかは、前もって税務署に申告する必要があります。一般的には、資金の回収速度を早めるため定率法で申請するケースが多いようです。