

## 第一章 新規開業者が知っておくべき事

少し面倒な話が若干あるかも知れませんがしっかりと学んで下さい。丸暗記するくらい読んでも良い内容です。

### 飲食店を開業するという事

飲食店で開業される方の多くは「経営」をしようとしています。しかし、多くの方は開業した後でも「飲食店経営って何だろう？」と思いながら運営をしています。言い方は悪いのですが勿論経営していませんのでおかしな事になってくる訳です。

では、飲食店経営って何だろうと言う中心の部分くらいは覚えておかないと後で困りそうです。そんな中心の話をお伝えしようと思います。

当たり前の事ですが開業すると忘れてしまうので熟読して下さい。

あなたがつくる飲食店は自慢の料理を顧客に振舞う事で運営は出来る。ただし、利益が出なければ、そのうちに自慢の料理も振舞えなくなる。

つまり、「利益」は車で言えばガソリンなのです。

どんな高い車を買ってもガソリンがなければ走らないのです。

この話は非常に当たり前の話ですが多くの飲食店経営者は開業の際にあまりこの利益について考えません。どんな事かと言えば

メニューを考える。

店のデザインを考える。

仕入先

設計士、デザイナー

立地

程度です。そして、最後になって

月商180万円売れば30万円はとれるので250万円目標で50万円とれるようにしよう！

こんな事を考えて開業にする訳です。そして多くのコンサルタントも

開業の為の開業をして行く訳です。

このやり方を私達は博打開業と呼んでいます。

飲食店経営は一言で言えば投資産業です。大きな資本を持って多くの飲食店開業に挑みます。その投資額は個人ではあまり手にしない大きな金額が必要です。

このマスタースブックはそんな博打開業をさせて頂く為につくったものです。

もう一度繰り返します。

つまり、飲食店の店舗をつくる時に「雰囲気」と「勘」でつくっている訳です。コンサルタトを利用するにしても業者、設計士などを利用して任せしている訳です。ですから、その店をどのようにコントロールしたら利益が出るかを考えないで店舗が構築されている訳です。

これを読む方の中には「そんな事は考えている」と怒る方もいるかも知れませんが、もしもそう言われるのなら、この質問に答えて下さい。

あなたは店が出来たら何をしますか？

- 「店で調理するよ」
- 「帳簿をつけます」
- 「バイトをマネジメントします」
- 「企画を考えます」

これは経営ですか？ これは店をコントロールしているのですか？

このLL版 飲食店新規開業マスタースブックは

コントロールして利益を出す店舗はどのようにして作られるのか？

飲食店経営とは何をして行く事なのかを説いたものです。

そして、最近本当に多くなった1年も満たないうちに閉鎖してしまう飲食店はつくらないで頂きたいと思っています。

是非、長く続く経営体をつくって下さい。

## 飲食店と商圈

飲食店の商圈とは

その店に来店する顧客の8割が居住、勤務する地域 です。

勿論、立地によって地域の大きさは変化しますが通常の飲食店は半径2KMと言われていています。従って国道沿い、ショッピングセンター内、中華街、スキー場にある飲食店、高速道路のサービスエリアなどは非常に広がります。

詳しい話は「立地選定」のところでお話しますが、ここでお伝えしたい事は通常の飲食店の特徴です。飲食店は物販店などと比べると非常に商圈が狭いのです。

例えば「のカバン」が30%引きであれば電車に乗って買いに行く人もいますし、インターネットで売る事も出来ます。つまり、世界中で買える訳です。

しかし、飲食店は毎日のように札幌から東京までいくら気に入ったからと言って毎日来店する方はまず居ません。従って、いわゆる購買出来る人数が少ないので継続経営するならば一度来店した顧客に何度も何度も来店して貰わないといけない訳です。

この特徴を知らないとまずうまく利益を出せません。

飲食店経営を始めると多くの飲食店経営者は「これだけ人口がいれば少々失敗しても」と思ってしまいがちですが、実は非常に狭い範囲の地域から来店しているのが非常に少ない数の人口なのです。そして、必ずその店には「評判」が立ちます。評判が立つと言うのは評価されている訳です。

しかし、「のバック」はその商品が買えたら、どんな店でも問題ないはずで、ですから、その店は殆どの方が評価しません。例えレジに並んで会計するまでにどんなに時間がかかっても、従業員の接客が多少荒くても問題がないのです。

この「商圏」「評価」「再来店」と言うキーワードが飲食店経営の特徴であると同時に売る事の難しさなのです。

次では更に飲食店の特徴を述べて行きます。

飲食店の特徴を知るものは儲ける経営体をつくれる

飲食店の経営体は様々な特徴を持っています。

これを読む皆さんの中で牛丼を10杯食べられる方はいるでしょうか？

おそらく「 曾根」レベルなら食べられるでしょうが、一般の方は食べられません。従って、「食べられる分しかお金はもらえない」のです。言い方を変えると1人の人間が10万円とか50万円、100万円と言う買い物は普通は出来ない訳です。

逆にあなたがカフェを経営するとします。私が来店して

「コーヒーホット12,474杯下さい」

と言ったとします。こんな顧客はいませんが、その前に提供出来るはずがありません。

従って、一度に多く買わないし、多く売れないのです。

ですから、「今月50万円の赤字だから来月は50万円利益を出そう」と言っても、何らかの「やり方」を変えないと売れないと言う特徴も持っていますし、平均日商10万円の居酒屋が最後の日に100万円売ろうと思っても無理な訳です。

こんな特徴を知ってくると、あなたがつくる店で「やってはいけない事」が理解されてくるはずで、