

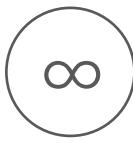
バージョン 1.10

あなたのお店の未来が変わる 前進サポート資料

【非売品】

社交飲食店特化
目次ダイジェスト

前進クリエイティブ行政書士事務所



前進サポート資料とは

本資料は、当事務所がお仕事で関わらせていただいた飲食店経営者さまにのみ直接お渡ししている「非売品の特別な資料」です。

飲食店経営において「知っておいて本当に良かった」と思える重要な知識について、ふんだんに書き記した資料となっています。“お店を末永く続けるためのノウハウ”がぎっしり詰まっているため、非常に使える希少価値の高い資料となっていること請け合いです。

本資料の内容を知ることにより、まさしく資料のタイトル通り、お店の未来が変わる（もちろん良い意味で）ほどのサポート資料となっていますので、ぜひご活用ください。

本資料で得た知識を使い、あなたのお店の繁栄の一助にしていただければと思います。

前進クリエイティブ行政書士事務所
与那嶺



※注意事項

本資料の著作権は、「前進クリエイティブ行政書士事務所」に帰属します。著作権法上の例外を除き、万が一、無断転載・無断複製・無断配布等が発覚した場合は、著作権侵害として損害賠償請求事案になりますことご注意下さい。ご協力のほどよろしくお願ひいたします。

目次（章別）

I. ヒト	1
II. モノ	28
III. カネ	41
IV. チ工	79
V. ウリ	107
VI. ツテ	126
VII. エイ	129

I ヒト

まずは「ヒト」についてのトピックを紹介します。主に従業員についての内容です。お店の運営にとって従業員は重要な存在です。ゆえに、**従業員を雇う前に知っておかなければいけない**ことが数多く存在します。

ここでは、従業員を雇う前に絶対的におさえておきたいポイントはもちろんのこと、その検討事項や対策、さらには雇用後の手続きや接客および教育にいたるまで、幅広いトピックにおける実践的なノウハウを紹介しています。

きっと、**あなたのお店を支えるノウハウ**になると思います。

ぜひ、参考にしてみてください。

目次 (第1章: ヒト)

1. 人を雇う前に知っておくべきこと	4
1-1. 人を雇うにはお金がかかる	4
1-2. 雇用において重要な2つの数字	5
1-3. 労働トラブルを回避するためのポイント	6
(1) 簡単に〇〇〇はできない	6
(2) 労働トラブルはこのように起きる	7
(3) こんなお店はもめやすい	7
1-4. 従業員を〇〇するための5つのポイント	8
1-5. 〇〇〇の気持ちがわかる数少ない経営者になる	8
1-6. 労働トラブルを避ける具体的な方法	9
(1) 契約書の作成	10
(2) 〇〇〇〇の作成	10
(3) 〇〇〇を事前に知っておく	10
2. 人を雇う前の準備	11
2-1. 転ばぬ先の現状認識	11
(1) 業務を〇〇〇すれば問題ないのでは？	11
(2) 業務を〇〇するという発想	12
(3) 効率よく現状認識ができる2つの数字	12
2-2. 〇〇の〇を押さえておくと信頼される	12
(1) 〇〇〇が発生しない〇〇はいくらか？	13
(2) 〇〇はどの〇〇を超えると一番影響が大きい？	13
(3) 〇〇〇〇のデメリットを超える最低〇〇〇〇〇は？	13
2-3. 正社員の給与を〇〇して人件費を抑える方法	14
(1) 給与と〇〇〇の驚くべき関係	14
(2) 給与の〇〇の“ある工夫”と対策	14
3. 求人・面接のポイント	15
3-1. スムーズな採用は〇〇〇〇で決まる	15
3-2. 〇〇〇は求人募集にも効果てきめん	16
3-3. 低リスク・低成本で求人採用をする方法	16
3-4. 面接はやはり〇〇が活きてくる	17
(1) 〇〇〇〇〇が合うかどうか	17
(2) 〇〇〇〇〇と感じたら採用しない	17
(3) 〇〇〇な判断ができる〇〇を用意する	17

4. 人を雇った後の手続き	18
4-1. 社会保険と労働保険の内容を知る	18
4-2. 必要な手続きをシンプルに要約	19
(1) 労災保険の手続方法	19
(2) 雇用保険の手続方法	19
(3) 所得税納付の手続方法	20
(4) 社会保険の手続方法	20
(5) 保険・税金以外での管理事項	20
(6) 自分で簡単に申請書類を作る方法	21
5. 接客の重要性	21
5-1. 接客の神髄	21
5-2. 正しいはずの接客が最悪の結末に	22
5-3. お客様目線になるための方法	24
6. 教育	25
6-1. ○○○○○はぜひとも即答できるようにしたい	25
6-2. お店を守る○○○○チェックシートをつくる	25
6-3. すべきことが明確なことは○○○○で効率化	25
6-4. 店舗オペレーションレベルの指標	26
6-5. とにもかくにも○○が大事	26
6-6. なんとしてでも○○○○を吸い上げる理由	26

1. 人を雇う前に知っておくべきこと

ここでは、人を雇う前に頭に入れておくべきポイントについて紹介します。人を雇用する場合、できれば家族や身内にお店を手伝ってもらえるのが理想です。それができれば融通が利くことが多いでしょう。しかし、他の人を雇用するとなると話が変わります。そこには一気に責任が重たくなる現実があります。とはいえ、その現実を正確に把握することができれば、事前に対策を立てることができます。あなたのお店の運営をスムーズに回すためにも、それらのポイントについて参考にしてもらえばと思います。

1-1. 人を雇うにはお金がかかる

経営計画を行うにあたり“**人件費の概算**”は必須になります。人ひとりあたりどれくらいのコストが発生するのか？お店の経営にどれほどの影響を与えるのか？常に意識しておきたいところです。

【1人あたり年間想定費用】

正社員月給：20万円、パート・パート時給：1,000円

労働時間：年間休日70日、パート・パート5時間／日

	正社員	パート・パート	備考
額面給与	240万円	147万5千円	
社会保険 (※加入の場合)	33～38万円 (給与の約14～16%)	20～24万円 (給与の約14～16%)	健康保険、 厚生年金等
労働保険	2～5万円 (給与の約1～2%)	1～3万円 (給与の約1～2%)	雇用保険、 労災保険
合計	約280万円	約170万円	社会保険加入時
	約250万円	約150万円	社会保険未加入時

【採用コスト概算】

	正社員	パート	備考
求人情報誌等	約40～50万円	約5万円	会場費、DM発送費、 採用ツール等含む
人材紹介サービス (手数料)	約70～80万円 (年収の30～35%)	—	

上記は概算費用で、現実的には残業代や管理費、研修・教育費用などの諸経費を考慮すると、額面給与から1.2～1.5倍のコストを見越すことによりタフな経営計画が立てられます。

Ⅱ モノ

飲食店の運営に必要な「モノ」はもちろん店舗や仕入れの材料だけではありません。調理器具、設備機器、レジやオペレーションに関するITシステムなど、飲食店運営に必要になるモノは数多くあります。

ここではそれらの「モノ」について、“知っておくと役に立つ情報”や“困った時に参考になる情報”を紹介しています。意外と見落としがちなポイントや痒い所に手が届く情報を紹介していますので、ぜひ参考にしてもらえばと思います。

目次（第2章：モノ）

1. お店の契約内容のチェック	31
1-1. 契約更新料	31
1-2. 解約方法	31
1-3. 原状回復	31
1-4. 居抜き物件における〇〇〇契約	31
1-5. 〇〇〇〇と居抜き物件について	32
2. 機器・設備類のチェック	33
2-1. ガス容量のチェック	33
2-2. 廉房内の水廻りチェック	33
2-3. 〇〇〇〇のチェック	34
2-4. 電気設備のチェック	34
3. お店の外観チェック	35
4. 在庫の取り扱いチェック	35
4-1. 〇〇〇〇論	36
4-2. 使い切る	36
4-3. 在庫が切れた場合の工夫	36
4-4. 在庫が出そうな場合の工夫	36
(1) 値引き	37
(2) 〇〇〇〇として〇〇〇〇に提供	37
(3) 〇〇〇への〇〇〇	37
4-5. 商品の回転期間を把握する	37
5. ここは押さえておきたい飲食店運営に役立つサイト	38
5-1. 仕入先	38
(1) 〇〇〇〇〇〇〇〇	38
(2) 〇〇〇〇〇〇〇	38
5-2. 設備・備品	38
(1) 〇〇〇〇〇〇〇〇	38
5-3. 飲食店ITシステム	38
(1) POSレジ	38
(2) クレジットカード決済	39
(3) 予約管理、顧客管理	39
(4) 勤怠管理	39
(5) 受発注システム	39

5-4. 国の経営支援

- | | |
|------------------|-----|
| (1) ○○○○○○○○○○○ | 3 9 |
| (2) ○○○○○○○○○○○○ | 3 9 |
| (3) ○○○○○○○○ | 4 0 |
| (4) ○○○○○○ | 4 0 |

Ⅲ 力ネ

お店を運営していくためには、お金は切っても切れない存在です。しかし、お金のことを突き詰めて考えていくと、売上、利益、経費、税金、現金預金などからみる管理会計分析や貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書などの決算書類からみる財務分析、さらには収益性、生産性、安全性、成長性などの経営指標からみる経営分析など、お金のことを突き詰めて考えるとキリがありません。

知れば知るほど判断に迷い、ドツボにはまるなんてことはよくある話です。結局、お金にまつわる分析に莫大な時間をかけたところで、それを経営に活かせる保証はありません。

そして重要なことは、一般的にお金にくわしいと思われている“税理士”でさえ、その多くは、税務関係の専門分野を離れたその他の分野についてはさっぱりわからないという現実があります。それもそのはずで、税理士の仕事は税金を納めるための書類作成が主な仕事になるため、経営に関するお金の分析についてはさっぱりだという税理士が多いのも頷けます。

これらのことから何が言えるかというと、経営者は経営において、「**絶対的に必要なお金の知識を最低限持っていれば十分**」だということです。逆にいえば、どれだけお金の知識があっても「必要な知識」が何なのかわからないままでは意味がないともいえるでしょう。

この章では飲食店の経営者が知っておくべき、“**絶対的に必要なお金の知識**”について紹介します。それらの知識はどれも非常にシンプルなものです。シンプルがゆえに効果があります。まさしくダ・ヴィンチの“**シンプル・イズ・ベスト**”といえるでしょう。もちろん難しい内容ではありません。計算が必要になるものについては算数レベルで解決する内容です。

ぜひ、参考にしてみてください。

目次（第3章：カネ）

1. 資金管理	44
1-1. ○○○○の管理がなぜより重要	44
1-2. ○○○○の管理は○○○○の作成を	44
1-3. 資金繰りが苦しくなったときの意外な？交渉優先順位	45
1-4. お店の費用の全体像をイメージする	46
1-5. ○○○○は資金繰りが厳しくなる前に作るからこそ意味がある	46
1-6. ○○○○から未来の予測が立てられる	46
1-7. お店の現金管理は3つに分けるとスッキリする	47
1-8. カード払いの入金サイクルを短くする	47
1-9. 会計の知識はこれで十分	47
1-10. 決算書上のキャッシュと実際のキャッシュが合わない理由	48
2. お店の売上計算のポイント	49
2-1. 売上の8つの要素を知る	49
2-2. ○○○の算出という重要な準備作業	50
2-3. FLRの値はあくまで目安として活用したい	50
3. “○○○○”という絶対的な武器	51
3-1. ○○○○の重要性	52
3-2. ○○○○が意外に浸透していない理由	52
3-3. ○○○○を活用すればどんなメリットがあるか？	53
3-4. ○○○○の定義	53
(1) 「○○○○」と「○○○○」	53
(2) ○○○○という言葉	54
(3) ○○○○をおさえる基礎の式	54
3-5. ○○○○は単純な話	55
3-6. ○○○○を使った実践ノウハウ	58
(1) ○○○○と○○○○が分かればさまざまな分析ができる	58
(2) 利益を増やすために必要な4つの情報	58
(3) 利益○○○の順位を知る	59
(4) ○○○○率の注意点	60
3-7. ○○○○のいいとこどり公式集	61
(1) 今いくら儲かっているか？	61
(2) いくら売上を上げれば黒字になるか？	61
(3) いくらまで値引きをしていいか？	61
(4) いくら経費を削れば利益がでるか？	62

(5) ○○○○から目標売上を逆算したい	6 2
(6) ○○○○○から目標売上を逆算したい	6 2
(7) ○○○売上に到達するために必要な日数を予測したい	6 3
(8) ○○○売上に到達する日数を早くするにはどうする？	6 3
(9) 日々の利益をリアルタイムでチェックしたい	6 4
(10) 予算組みに活用できなか？	6 4
(11) 適正なメニュー価格の設定をしたい	6 5
 4. ○○○分析	6 6
4-1. ○○○○○分析	6 6
4-2. 時間当たり○○○○分析	6 6
 5. 融資	6 7
5-1. 銀行はどんな相手にお金を貸したいと思っているか？	6 7
(1) 現金預金	6 7
(2) ○○○○	6 8
(3) ○○○○	6 8
5-2. どんな時に融資を希望するか？	6 9
(1) 自己資金があっても借入をする理由	6 9
(2) 4つの融資と使用用途	6 9
 6. 税金関係	7 0
6-1. ○○○の盲点	7 1
6-2. 健康保険・国民年金のウラ技	7 2
6-3. ○○○○○税の税率	7 3
6-4. お店を法人化するタイミング	7 3
 7. 覚えておきたいカネのネタ	7 4
7-1. お店に関する数字ネタ	7 4
7-2. ○○○率は相対的に下がるもの	7 5
7-3. ざっくりと経営計画を立てる方法	7 6
7-4. 消費税をざっくり概算する公式	7 7
7-5. ○○○○はお店の生命線	7 8

IV チエ

お店の商品やサービスがどんなに良いものであっても、お客様にその良さが伝わらなければ魅力は半減します。また、お店に足を運んでもらえなければそもそも良さを知ってもらうこともできません。

ここではチエのトピックとして、お店の経営に活かすためのサービスやアイデア、営業、そして問題解決まで、“**実践的かつ具体的なノウハウ**”を紹介します。

役に立つノウハウや使えるノウハウがぎっしり詰まっていますので、使えそうな内容はぜひ取り入れてもらえばと思います。

目次 (第4章: チ工)

3 – 6. 営業に使える便利サイトの紹介	9 5
(1) ○○○○○○会	9 5
(2) ○○○○○配信サービス	9 5
(3) ○○○○○新聞	9 6
(4) 飲食店の集客に役立つ○○○○一覧	9 6
(5) ○○○○マーケティング	9 6
4. 問題解決	9 6
4 – 1. そもそも問題とはなにか？	9 7
4 – 2. 問題の発生場所を突き止める	9 7
4 – 3. 問題の発生場所を特定するための切り口	9 8
4 – 4. 問題の発生場所を特定するために必要なこと	9 9
4 – 5. 問題の原因を簡単に探れる方法	1 0 0
4 – 6. 解決策が浮かばないときのテクニック	1 0 2
(1) 「○○○、○○○○ことか？」	1 0 2
(2) 「○○○には？」	1 0 2
(3) 「○○○はないか？」	1 0 2
5. 覚えておきたいチ工のネタ	1 0 3
5 – 1. ○○あたりの客席数をおさえる	1 0 3
5 – 2. 飲食店の平均客単価の目安	1 0 3
5 – 3. ○○○○の面積から人の数を推測する	1 0 3
5 – 4. カウンター席の目安の数字	1 0 4
5 – 5. ○○との差別化を図る数字	1 0 4
5 – 6. 既存のお客さんを大切にする根拠	1 0 5
(1) 「○○○○の法則」	1 0 5
(2) 「○○○○の法則」	1 0 5
(3) 顧客が離れていく理由の圧倒的 No.1	1 0 5
5 – 7. 外部環境の変化を受け入れること	1 0 6
5 – 8. ○○○○○○の法則	1 0 6
5 – 9. ○○○○○○の格言	1 0 6

V ウリ

お店の特色をだすのはウリ（強み）です。極論、「**お店の将来を決めるのもウリ**」です。ウリがなければ他のお店と差別化が図れません。そうなれば、お客様がわざわざお店に足を運ぶ動機も薄れていくでしょう。

もちろんウリがなくても存続しているお店はあると思います。しかし、近所に強力なライバル店が出現すればたちまち先行きがあやしくなります。そう考えると、お店を末永く続けるためには、やはりどうしても“**ウリは必要**”になってきます。

ここでは、お店のウリにつなげるためのトピックを紹介します。具体的なテクニックはもちろんのこと、お店の根幹を支えるためのノウハウを紹介しています。あなたのお店の一助になれば幸いです。

目次（第5章：ウリ）

1. ○○○○という精神的支柱	110
1-1. 利益優先主義の行く末	110
1-2. ○○○○をつくる6つのメリット	110
(1) 従業員の心をひとつにする	110
(2) 従業員の人間的成长につながる	111
(3) ○○○○○○から信頼される	111
(4) 優秀な従業員が集まりやすくなる	111
(5) 意思決定の拠りどころになる	111
(6) 業績が上がる	111
1-3. ○○○○のつくり方の参考サイト	112
2. 目標	112
2-1. ○○○○○から「どうなりたい？」を考える	112
(1) ○○○○○	112
(2) どうなりたい？	113
2-2. ○○にとらわれてしまえば不思議とそこにおさまる	113
2-3. 決めるのは経営者、責任をとるのも経営者	113
3. 戦略	114
3-1. ○○○○戦略	114
3-2. どの客層を狙うかによってお客様の質も変わる	115
3-3. 「○○○○戦略」と「○○○○○戦略」	115
3-4. 「都市部」と「地方」の戦略の違い	116
3-5. ○○○○○戦略=絶対的におさえておきたい戦略	116
3-6. 「プロダクトアウト」と「マーケットイン」を意識	117
3-7. 世間を動かす3つの流れ	117
4. 戦術	118
4-1. お店の外観	118
(1) お客様の心理を意識した外観づくりを	118
(2) お客様の警戒心を解く	118
(3) ショルダーネームで記憶に残す	118
4-2. お店のウリ	119
(1) ウリのメニューを持たない理由はない	119
(2) 意外と簡単につくれるウリのメニュー	119
(3) お店のウリを見つける方法	120
(4) お店のウリが営業につながる	120

4 - 3. お店の値決め	120
(1) ○○○○○○	120
(2) お客様の値ごろ感をおさえる方法	121
4 - 4. お店のメニュー・ブック	121
(1) メニュー・ブックを見るお客様の心理を知る	121
(2) メニュー・ブックは“もの言わぬセールスマン”	122
5. 覚えておきたいウリのネタ	122
5 - 1. シンプルに考える経営の原理原則	122
5 - 2. 有能な○○○○○はつくられる	123
5 - 3. 中小企業・個人経営は○○○○の○○○○が何よりの強み	123
5 - 4. 繁盛店の特徴	123
5 - 5. お客様にお店の○○○○を伝える	124
5 - 6. 世の中が不況でも強いお店の共通点	124
5 - 7. メニューのウリとしては最高峰か	124
5 - 8. ○○○○ビジネス的観点としての戦術	125

VI ツテ

ここではあなたのお店のツテとなるべく、当事務所がフォローできる内容について紹介します。前進クリエイティブ行政書士事務所は、お店の運営において**“重要な要素をフォローできる”**事業所です。

相談事があればお気軽にご連絡いただければと思います。

1. 当事務所の専門分野（飲食店申請業務以外）

1-1. 契約書

ビジネスにおいて、契約書の重要性はますます高まっています。従業員の雇用等を含むビジネス上の契約内容を意識せずにビジネスを進めてしまうと、大きなリスクにさらされることになります。

たとえば、契約内容が法令違反であったり、労務トラブルに巻き込まれてしまったり、従業員の行為でお店が大きな損害を被ったり、不利な契約内容になっていることに気付かなかったり、言った言わないの話になってしまったりと、「契約書の対策をしておけば、こんなことにはならなかつたのに…」後悔してもしきれない結果を招いてしまうことになります。

そのリスクを回避するための存在が“**契約書**”となります。そして重要なことは、契約書の対策をするだけで“**自信をもってビジネスができるようになる**”ことです。その自信がさらなる売り上げの増加や利益の増加につながる。まさしく、契約書が理想的なビジネスサイクルを作り出す手段となるのです。これほどまでに費用対効果の高い対処法もそうはないでしょう。

当事務所は契約書に特化した行政書士事務所です。契約書の作成・レビュー等について、ささいなことでもお気軽にご相談いただければと思います。

1-2. 著作権

著作権と聞くと音楽や映像を作る側に関係する権利で、お店とあまり関係のないものと思うかもしれません。しかし、じつはお店と関係が深いのが著作権でもあります。

たとえば、お店のBGMはすべて著作権の権利処理を経た上で利用できるようになっています。お店によっては音楽が重要な要素になる場合も多いと思います。音楽の権利処理を曖昧にしたままお店を運営してしまうと、無断利用による損害賠償請求や利用料の懲罰請求等、後から思いもよらない結果を招くリスクが生じます。

当事務所はそのような音楽の権利処理はもちろんのこと、映像やカラオケの利用に関する権利処理、さらには、プロの音楽関係者と広いつながりを持つため、「**お店のBGMの制作**」や「**曲の制作**」、その他にも「**カラオケの登録**」など、著作権に関するありとあらゆる対応が可能な事務所となっています。

当事務所は著作権を専門（有資格）とする数少ない行政書士事務所でもあります。あなたのお店の運営方針にそった適格な権利処理やアドバイスをさせていただきます。

1 – 3. その他の行政書士業務

当事務所の専門分野は、飲食店営業許可申請および上記業務（契約書・著作権）が主な専門業務となっていますが、**その他の行政書士業務の実績も多岐にわたります。**

たとえば、“難易度の高い補助金・助成金申請の採択実績”や“会社設立手続”、さらには、過去の電気エンジニア経験を活かした“許認可申請業務”等、さまざまな実績の基に運営している行政書士事務所となっています。

当事務所と面識のある方については専門分野以外においても幅広く対応していますので、何か相談事がありましたらお声がけください。

2. その他のフォロー事項

当事務所は、行政書士業務以外においてもフォローできることが多岐にわたります。

たとえば、弁護士や税理士などの専門士業の紹介ほか、飲食店コンサル、HP制作会社およびロゴに関するデザイン会社、さらには一級建築士や電気工事会社およびアーティストを含むイベント制作会社等、横のつながりによる紹介やそれに付随するアドバイス等、「さまざまなフォローができるのが当事務所の強み」です。

なにか困りごとが発生した場合はご連絡いただければと思います。
あなたのお店の一助になれば幸いです。

VII エイ

エイとは“永続”のことを意味します。本資料の第1～6章の知識を得ることにより、お店を永続させるための一助になるものと思います。それとともに飲食店経営において、“他の経営者に対して大きな差をつけることができる”こと請け合いで

しかし、社交飲食店の場合、第1～6章ではフォローしきれない“業界特有の注意点”が存在します。ここではそれらの注意点について要点を絞って紹介します。

社交飲食店において重要なポイントを事前に知ることにより、盤石な体制を作ることができます。そして、それがお店の永続化を可能なものとします。ぜひ参考にしていただければと思います。

目次（第7章：エイ）

1. ○○○○○を持つと必ず自分の首が締まる	131
1-1. あまりにもリスクが大きい○○○○○	131
1-2. ○○を○○してお店を守る	131
2. ○○と○○の認識がお店の将来に影響する	132
2-1. ○○（給料）	132
2-2. ○○	132
2-3. 契約書	133
3. 税金	133
3-1. 税務当局はありとあらゆる○○○○を把握している	133
3-2. ○○○○○という地獄	134
3-3. 税務当局の期首は7月	134
3-4. 人間関係から生じる○○○○	135
3-5. 税務調査のほとんどは○○○○	135
4. トラブル	136
4-1. ネット上の誹謗中傷対策	136
4-2. ストーカー被害対策	136
4-3. ○○○○の扱いはすべてが店の責任に	137
4-4. ○○○からの勧誘	137
5. お金の管理	138
5-1. ○○を○○○○○から日々のお金の管理が重要	138
5-2. ○○○○○をどう扱うか	138
5-3. 社交飲食店ほど○○○○の知識が財産となる	139
6. お店を永続させる具体的な方法	139
6-1. ○○○○のあるお店はひと味違う	139
6-2. ターゲットを定める重要性	140
6-3. ○○○○の経営スタイルこそが王道	140
6-4. ○○の○○はむしろチャンス	140