

2015. 6. 01

飲食業の事業整理—2

司法書士法人H&Wトラスト
代表社員 原内直哉

前回に続き飲食業の事業整理を報告する。

1. 飲食店の永続性

飲食店が同じ場所で同じ形態で5年を超えて営業を続けることは至極困難だといわれている。

実際に5年も経てば街の店の看板は変わってしまい雰囲気はすっかり変わっている

2. 飲食店の開業は投資である

同じ場所で同じ業態で永続している老舗といわれる飲食店は存在するが、それは稀である。

生活の糧に飲食業を選択する人は多いがそれが失敗のもとであることはよく聞く話である。

ならば、飲食店を開業する際には、いくら投資してどれだけの利回りで何年で目標を達成し売却するかを決めるべきである。

飲食業への投資は不動産投資等と同じ考え方である。持ち続けるのではなく、必ず出口戦略を立てるべきである。

問題は出口戦略である。出口戦略には大きく二通りある。

「①事業の売却」と

「②居抜き物件としての売却」である。

3. 事業の売却と居抜き物件としての売却

①の場合は、黒字化されているそこそこ繁盛店か、もしくはブランドとして成り立っている店でなければならない。買手は、多店舗多業態を行っている総合飲食業者である。店で扱っているビール会社や取引銀行へ相談すればそのような買手は探してくれる。

②の場合は、居抜き物件を買い取る専門業者へ相談すればよい。原状回復を行う費用を考えると居抜きで買い取ってくれる方が断然有利であることはいうまでもない。

通常、飲食店開業の事業計画には「売却」という二文字は存在しないが、成功したといえるためには事業計画に「売却（出口）」を盛り込むべきである。

以上

お問い合わせは「ビジネス会計人クラブ・事務局」へお願いいたします。

B.A.C 『企業再生・整理・再起』支援チーム <http://kigyo-saisei.seesaa.net/>

リスクカウンセラー 細野孟士／中小企業診断士 佐々木文安／弁護士 安達一彦
司法書士 星野文仁／司法書士 原内直哉／社会保険労務士 川端重夫／税理士 宮森俊樹／弁理士 酒井俊之