

# 飲食業界の原価構造について

## ～高知県で儲ける飲食店の実現に向けて～

1150393 岩崎申之助

高知工科大学マネジメント学部

### 要旨

私は将来飲食店を起業したいと思っています。しかし今の私ではそれを実現することは困難なため、様々なケーススタディーを調べ、高知県で儲ける新たなビジネスモデルを提案したいと思い、本研究を実施しました。

### 章立て

はじめに

研究目的と背景

飲食業とは

中食の影響

研究方法

第1章,高知県の特徴と事業環境

1-1,高知県の特徴

第2章,事業運営一般の原価利益

2-1,損益分岐点

第3章,ケーススタディー

3-①,事例①「グラノ24K」

3-①-1,地域の6次産業化

3-①-2,6次産業とは何か

3-①-3,材料の仕入れ

3-①-4,グラノ24Kの経営

3-②,事例②高知工科大学生協

3-②-1,工科大生協

3-②-2,廃棄による無駄の削減

3-②-3,工科大生協の財務計算

第4章,ビジネスプラン

4-1,ビジョン、経営理念、目標など

4-2,オーガニックビュッフェ

4-3,ビジネスプラン

4-3-1,売上計算

4-4,類似業態と新モデルの特徴

おわりに

参考文献

### はじめに

私は将来、高知県で飲食店の経営をしてみたいと思っています。その背景には、両親が自営業をしており、注文から発注、販売までを全て行い経営している姿をみていると、とても興味が沸きました。実家の自営業を考えると安定した収入は見込めないし、従業員を雇わない分休みも無く、一筋縄ではいかないと思います。しかし、自分の思うままに経営をし、それが利益に繋がればやりがいを持つことが出来ると思います。また自営業は私自身の夢でもあり、飲食を通して高知県の活性化に努めたいと思っています。しかし、問題点として考えられるのは今すぐにも飲食店を起業したいと考えているが経済的に困難であり、即起業というのは考えられない。また高知県で実現可能な飲食店ビジネスのあり方がわからないということです。そこで私はこれらの問題点を本研究で解決し、新たなビジネスモデルの提案をします。

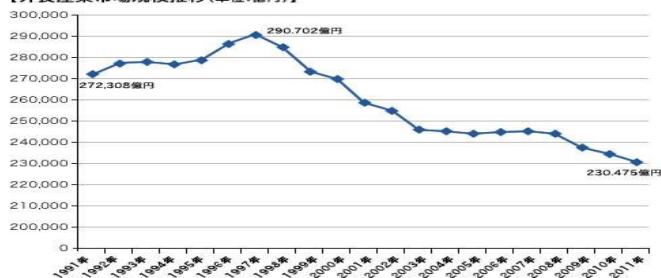
### 飲食業とは

まず始めに「飲食店（飲食業）」とは、食料品、アルコールを含む飲料をその場所で飲食させる事業所及び主としてカラオケ、ダンス、ショー、接待サービスなどにより遊興飲食させる事業所が分類される。なお、その場所での飲食と併せて持ち帰りや配達サービスを行っている事業所も本分類に含まれる。（HP 日本標準産業分類 飲食店

<http://www.weblio.jp/content/%E9%A3%B2%E9%A3%9F%E5%BA%97>)

まず飲食業界の置かれている現状からみていきます。

【外食産業市場規模推移(単位:億円)】



【出典:「財団法人食の安全・安心財団調べ「外食産業市場規模推移」より】

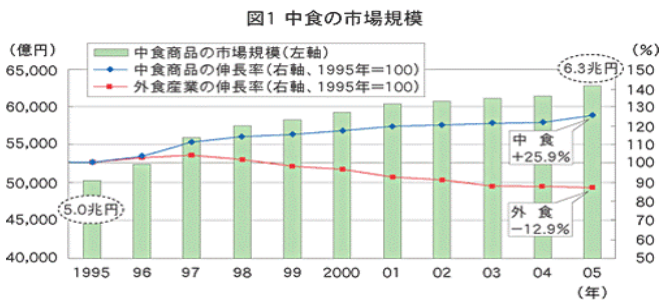
(オリックス 「外食産業市場規模の推移」

[http://biz.orix.co.jp/ic/improvement2\\_6.htm](http://biz.orix.co.jp/ic/improvement2_6.htm))

1997年4月の消費税増税を機に、市場規模は低下しております。その原因として考えられることは料理の価格があがり、お店で飲食をする人が減ったと考えられます。また飲食業の問題点は、新規参入した飲食店の約八割が三年以内に閉店し、その三年を超えても残っているのは約三割です。また、十年後には一割にも満たないとされています。飲食業に限らず、企業の寿命は10年といわれていますが、飲食業は特にこれらが顕著に表れていることがわかります。

## 中食の影響

外食産業の低迷に拍車をかけている大きな存在が中食です。

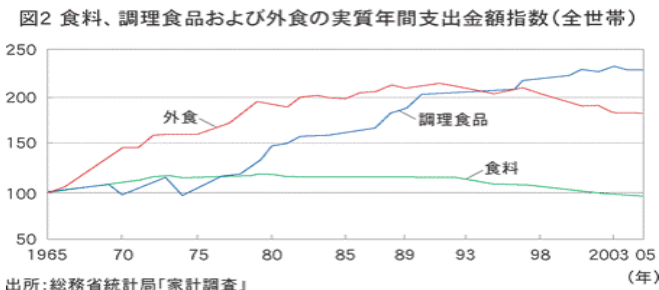


出所: (財)外食産業総合調査研究センター

(NTT コムリサーチ 「中食の市場規模」

<http://research.nttcoms.com/database/data/000532/>)

外食中食の市場規模の変化を比べると増税のあった1997年からほぼ同じだった二点が1970年代を機に徐々に離れているのがわかります。中食は1995年から10年間で約1兆3500億円、25.9%伸びています。次に家計に占める中食の割合をみてみます。



出所: 総務省統計局「家計調査」

(NTT コムリサーチ 「食料、調理食品および外食の実質年間支出金額指数 <http://research.nttcoms.com/database/data/000532/>」

ここでは1950年を100とした食料費の支出を表しています。緑の食料費はあまり変化してないことがわかります。しかし調理食品(中食)と外食は大幅に上昇し2005年には中食が2.3倍、外

食が1.8倍になっています。外食は1992年以降減少しているが、中食は増加を示しています。市場規模だけではなく家庭の支出においても中食の影響が大きいことがわかります。

## 研究方法

高知県の事業環境や気候、県民性などが、直接高知県の飲食店経営に関係しているのかを検証し、また、新たな飲食店経営で成功している企業や身近な飲食店からそのビジネスの特徴を調べます。これらを踏まえて高知県での新たなビジネスモデルの提案をします。

## 第1章 高知県の特徴と事業環境

初めに、人口10万人あたりの高知県の飲食店数とそれにしめる飲み屋の店舗数を調べてみました。飲食店・飲み屋共に全国上位にあることがわかります。また飲食店に含まれる飲み屋の店舗数は75%あることが判明しました。これにより高知県の飲食店の多さと高知県人は酒好きと言われるように、飲み屋が多いことが判明しました。次に高知県で年間に開業されている飲食店の店舗数を調べてみました。図1-1は高知県新規飲食店開業許可数であり開業した数値ではないのですが、開業許可数=開業数として考慮します。ここでは、高知県の人口に比例して新規飲食店開業数も減っており、近年外食産業の低迷が言われているのは人口減少も大いに影響しているのだとわかりました。

飲食店経営が低迷している中、私は新たなビジネスプランとして高知県で儲ける飲食店を提案したいと思います。

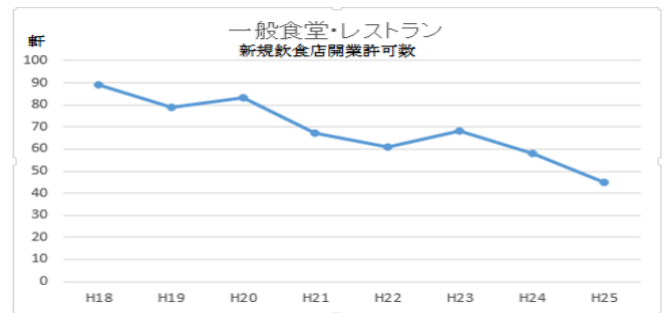


図1-1:高知県統計書より筆者作成

## 第2章 事業運営一般の原価利益

損益分岐点を数式で表すことができます。これら数式を元に以下の16通りの考え方をケーススタディーに当てはめて考察して

いきたいと思います。

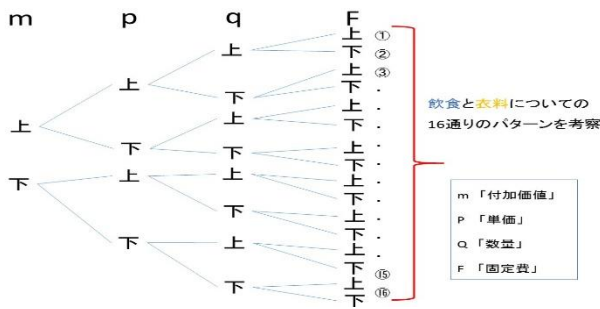


図 2-1:筆者作成

## 第3章 ケーススタディー

### 3.①.グラノ 24K

初めに、株式会社グラノ 24K についてです。株式会社グラノ 24K は福岡県岡垣町にあるウエディングレストランです。グラノ 24K の始まりは岡垣町の海辺にある旅館の八幡屋が起源です。八幡屋は現社長、小役丸社長の祖母によって創業されました。そしてその後、ぶどう園を思いつき、農業をしようと考えようになりました。都市近郊型農業では観光を取り入れていくことが良いのではないかと考え観光型ぶどう園を作りました。そしてその後、ニュージーランドからの友人を招いてぶどう畑でバーベキューやダンスパーティーなどをして楽しみ、それがきっかけでぶどう園を使ってなにかできないかと考えるようになりました。そしてぶどうの樹がオープンしました。岡垣町は海と山に恵まれており、地元の新鮮な魚介類や野菜をお客様に食べて欲しいという思いで、地元漁師や農家から直接仕入れて調理し、提供することになりました。そして 1995 年にグラノ 24K が設立されました。2001 年には地元の野菜や魚介類などを中心とした健康料理を提供するビュッフェレストランができました。グラノ 24K は事業を始める前から資金や人材が揃っており比較的事業を始めやすかったと言えます。グラノ 24K の経営で特に私が注目したのはビュッフェレストランと 6 次産業です。

### 3.①.2 6 次産業とはなにか

6 次産業とは、1990 年半ばに農業経済学者の今村奈良臣という人物が提唱した造語です。グラノ 24K のようなレストランや宿泊業の 3 次産業から農業などの 1 次産業へ向かう方法は営業を行いやすいと言われていました。その理由は流通チャネルが揃っておりすぐに実践として活用できるということです。逆に 1 次産業から 3 次産業へ向かう方法は経営者にマーケティング能力がないため難しいとされています。

### 3.①.3 材料の仕入れ

グラノ 24K が行っている材料の仕入れ方法について説明します。まず取引農家は JA や農協に仕出しできない端物品をグラノ 24K と決めた集荷場所へ持っていく、そこでグラノ 24K のバイ

ヤーと農家が言い値で取引するというものです。農家は売れない野菜が利益になり、グラノ 24K は安く材料を仕入れられるということです。これによりお互い win-win になります。そしてお互いの信頼関係が築け、今後も長く取引していくことが可能になります。

## 3.② 高知工科大学生協

### 3.②.1 廃棄による無駄の削減

工科大生協は以前、料理の売れ残りを防ぐために大量に作らず売り切れを作っていました。その次に料理の在庫を切らさないように多く作るようにしましたが、廃棄が多く、材料費の無駄になってしまいました。改善策として考えられたのは、料理の加工段階を増やして在庫を残しつつ、材料の廃棄を防ぐというものです。加工段階が増えることにより新鮮なものを提供でき、それによる付加価値も上げることが成功しました。

### 3.②.2 工科大生協の財務計算

生協の財務諸表を元に経営の中身をみてみました。総売上高 6424000 円/売上高 12989000 を計算すると原価率 5 割という数値が確認できました。工科大生協は一般の飲食業と比べ高い原価率で経営していることがわかりました。

## 第4章 ビジネスプラン

### 4.1 ビジョン、経営理念、目標など

私の提案するビジネスモデルはこの新しいビジネスプランを行うことで地域の地産地消を実現し、高知県飲食業界の新たなビジネスモデルの先駆者となるということです。そして私はビュッフェスタイルの飲食店を高知県に出店し、県内客を含め観光客の人たちにも足を運んでもらい、高知県のおいしいものを食べてもらいたいと思っています。そして新たなビジネスモデルで成功し、儲けを出したいと考えています。

### 4.2 オーガニックビュッフェ

ではなぜオーガニックビュッフェなのかを説明します。その 1 つの理由として、健康ブームであるということが考えられます。近年では健康に関する様々な内容が出回っており、人々の食に対する健康意識が強くなったからです。2 つ目は高知県が農業県であるということです。高知県は農業を行う上で非常に良い環境であり、野菜を多く使うオーガニックビュッフェは適正であると考えたからです。

### 4.3 ビジネスプラン

では具体的にプランを考えていきます。まず貨物件を調べ、高知県追手筋にある物件を選択しました。高知市中央にあり、比較的人通りも多くアクセスしやすいのではないかと思います。決定しました。

### 4.4 売上計算

まず実際に売上高を出す必要があり、式を調べました。坪数×座系数×満席率×回転率×客単価で売上高を計算することができます。座系数は1坪あたり何席設けることができるかという数値であり、1坪あたり1.3~1.5席確保することができます。この貸物件は31.68㎡の9.58坪で約13席取ることができます。満席率は満席時に全席数のうち何名の客が座っているのかを表す数値です。目安は0.6~0.7であり、私は0.6と設定します。回転数や客単価はこの後みていきます。

営業時間を9時から21時までの12時間と設定します。そのうち9時から17時までを前半として18時から21時を後半とします。前半と後半でメニューを変え、その時間帯にあったメニューを提供します。前半は1000円で1時間食べ放題と設定します。その後料理の変更のため1時間閉店とします。後半は1500円で1時間食べ放題にします。そして回転数は1時間1回転とします。

計算をすると前半は13席×8回転×満席率0.6×1000円で62000円の利益を得ることができます。後半は13席×3回転×満席率0.6×1500円で34500円の利益を得ることができ、1日の合計で96500円の利益を上げることができます。

固定費や変動費は前半をスタッフ7名で自給800円で計算し44800円、後半はスタッフ6名で14400円の給料を支払います。この物件の家賃は45000円であり人件費合計52900円×1ヶ月28日営業で計算すると1702600円の負債が出ます。1ヶ月の売上が2702000円なので月に約1000000円の利益を得ることが可能です。

#### 4.4 類似業態と新モデルの特徴

私がおもいつく類似業態はいくつか存在するのですが、自らが立ち上げる新事業に多くの付加価値を乗せることにより、それらに差別化をはかることができ、新たなビジネスモデルとして立ち上げることができるのではないかと考えます。

#### おわりに

今回この研究をするにあたり、将来の私の夢をいち早く考えを深めることができ、大変有意義だったと感じました。そして同時に飲食業の過酷さや厳しさを数値から知ることによって、簡単に経営できるものではないと思い、勉強になりました。将来この夢を実現するときは本研究を思い出し、実現を目指したいと考えています。

#### 参考文献

河野祐治『儲かる飲食店の数字』 日本実業出版社 2012

まっしーのグルメ日記

[http://www.cybergarden.net/gourmet/2008/09/tsukiyoshi\\_katsu\\_o.html](http://www.cybergarden.net/gourmet/2008/09/tsukiyoshi_katsu_o.html)

えばら

<http://www.ebarafoods.com/recipe/detail/recipe399.php>

ポイントカードって本当にお得なの？

<http://www.money-navi.net/colum/report/6.html>

ポイントカードテンポス

<http://www.pcard.jp/merit/>

新規顧客獲得対策

<http://www.izakayamarketing.com/newvisitor/index.html>

Vita-ricca 飲食店の店舗数推移と市場規模

[http://vita-](http://vita-ricca.in)

<http://www.ebarafoods.com/recipe/detail/recipe399.phpfpf/?p=1041>

プレジデント Family

<http://family.president.co.jp/blog/online/10786/>

第3回現地視察 福岡県遠賀郡 岡垣町 株式会社グラノ 24K

<http://www.net626.co.jp/vadonet/business/P80-107.pdf>

オリックス [http://biz.orix.co.jp/ic/improvement2\\_6.htm](http://biz.orix.co.jp/ic/improvement2_6.htm)

NTT コムリサーチ

<http://research.nttcoms.com/database/data/000532/>

農林水産省

[http://www.maff.go.jp/j/wpaper/w\\_maff/h24\\_h/trend/part1/chap2/c2\\_3\\_02\\_2.html](http://www.maff.go.jp/j/wpaper/w_maff/h24_h/trend/part1/chap2/c2_3_02_2.html)

日清オイリオ [http://www.nisshin-](http://www.nisshin-oillio.com/report/report/20120723.shtml)

[oillio.com/report/report/20120723.shtml](http://www.nisshin-oillio.com/report/report/20120723.shtml)

ランキングで見る県民性 <http://todo-ran.com/t/kiji/13413>

日本経済のネタ帳 <http://jp.ecodb.net/pref/39/trans/A1101.html>

高知県農業公社 <http://www.kochi-apc.or.jp/climate.php>

飲食店.COM

<http://www.inshokuten.com/study/manual/supplier/1>

すたみな太郎 <http://edo-ichi.jp/stamina/>

すかいらーくグループ

[http://www.skylark.co.jp/steak\\_gusto/menu/salad.html](http://www.skylark.co.jp/steak_gusto/menu/salad.html)