



本業支援が決

飲食店への 融資提案の

経営環境の変化に対応した

め手!

進め方

渉外活動の要点



課題解決に向けた提案で 融資獲得につなげよう

地

域の中小飲食店を取り巻く経営環境は、依然として厳しい。インバウンド需要拡大の恩恵を受ける店もあるものの、多くの経営者は原材料価格や人件費の高騰に頭を抱えている。

もともと飲食店は、開業の障壁が低い分、地域内での競合も激しい。大手チェーン店の攻勢も外食需要の高い地域ほどあり、経営の安定化は大きな経営課題となっている。

こうした中、金融機関の担当者に求められるのは、地域の飲食店への本業支援を糸口にした融資提案である。

飲食店の経営では「客単価×客数」からなる売上高をいかに増強し、原材料費、人件費、テナント料や水道光熱費などの費用をいかに抑えるかが収益確保のカギとなる。

中小飲食店の経営状況をみるうえで、「FL比率」が重視される。FL (Food

Labor) 比率とは、原材料費と人件費を合算したFLコストを売上高で割った指標で、60%程度が健全とされる。FLコストは他の固定費と異なり、店舗運営の中で直接コントロールできるため、本業支援のヒントをつかむうえで把握しておきたい指標だ。

FL比率は原価比率（原材料費÷売上高）と人件費率（人件費÷売上高）に分解できる。両方の比率とも、一般的に25%〜35%が目安とされている。決算書や経営者からのヒアリングの中でこれらの比率が目安よりも高くなっている場合は、経営改善の支援が必要だといえる。

**本業支援の糸口を
FL比率からつかむ**



の見直しや廃棄食材のチェック等を促したい。

人件費率が高い場合は、セルフレジやセルフオーダーシステム、配膳・調理ロボットの導入といったIT化やDX等をアドバイスできる。

こうした本業支援は、個々の飲食店の状況に応じたオーダーメイド型の支援が肝となるため、本部の専門部署や外部支援機関とうまく連携しながら進めていこう。

本業支援のきっかけがつかめたら、それに必要な資金を融資提案する。金利ある世界に移行し、既存の借入金の返済が資金繰りの圧迫要因となっている場合もあるため、返済計画にも十分配慮した金融支援が大切だ。

原価比率が高い場合は、価格改定のほか、安価な食材への変更や仕入先の見直し、在庫管理の徹底による仕入数量

地元に密着した飲食店の賑わいは、地域活性化の一助にもなる。地域金融機関の担当者として、積極的に飲食店を支援していきたい。