

「創業メンバー全員の幸せ」を掲げ万全のリスク対策を実践



左から篠田直大税理士、橋本遼社長、川勝経義氏

株式会社 enishiki

創業 2021年5月
所在地 京都府京都市下京区猪熊通高辻下る
高辻猪熊町 367
社員数 6名



京都・四条大宮駅から歩いて5分、住宅街のなかに築120年の町家を改装した創作料理レストラン「COPPIE」がある。COPPIEとはイタリア語でカップルの複数形。橋本遼社長夫婦とシェフ夫婦の4名でスタートしたことからは名付けた。2021年8月にオープンしたこの店舗。コロナ禍にもかかわらず来店客は絶えず、コロナ関連補助金や融資などは一切申

請しなかった。橋本社長は言う。「パンデミックがいつ終わるかわからなかったので、損益分岐点をできるだけ下げた計画でスタートしました」飲食店経営成功のカギはFLRコスト。繁華街を避け、住宅街に店舗を構えることでR（家賃）を抑え、志を同じくする4名での経営なので、売上によってはL（人件費）も抑えられる。「そのような中で探し当てたこ

の町家に、ひとめぼれでした。家賃は繁華街の5分の1程度。2階に3間あるので、いざとなれば二家族がここに住めばいい。風呂もありましたしね（笑）」R（家賃）とL（人件費）を抑えた分、店舗には存分に資金を投下した。二つの金融機関から1800万円の創業資金を借り入れ、それらのほとんどを店舗の改装や食器、カトラリー、装飾品の購入などに充てた。「借り入れた1800万円はオープン時にはほとんど残っていませんでした」と橋本社長。

店舗コンセプト・住宅街という立地に照らし、大規模な宣伝は不要と考えたためだ。せいぜい長らく飲食業界で過ごしてきた創業メンバーたちの知人への開店の挨拶状くらい。

「お客さまはもちろん、創業メンバーが幸せになることを追求しています。運命共同体であるわれわれが幸せになってはじめて、お客さまがくつろぎ、喜んでいただける場をつくることのできるのだと思っています」オープンに際しては、さしたる広告宣伝活動は行わなかった。

それでも、リッツカールトンで腕を振ったシェフの評判は高く、店の雰囲気も良い。開店当初から、プロの料理人などが来店。SNS上では「コロナ禍に負けず頑張っている店」との評判が立ち、飲食ライターやマスコミにも紹介され、開店から半年後にはミシュランガイドへの掲載も決まった。

売り上げは順調に伸びていったが、橋本社長は満足しなかった。翌年には再び店舗改装に踏み切る。

「22年10月に再び、同じ金融機関に1500万円の融資をお願いすると、驚かれました。まだ、元本返済が始まってないのにと……」（橋本社長）

創業以来、橋本社長に伴走してきた税務顧問の篠田直大税理

※1 TKC企業防衛制度…大同生命保険とTKCが共同開発した保険商品。企業の内実を知り尽くした顧問税理士(TKC全国会員)が、財務状況などの経営環境を考慮しながら最適な保険を提案するところに特徴がある。

士(篠田経営)は言う。

「コロナ禍の飲食店としては抜群の業績を上げておられたからこそ追加融資が可能だったのでしよう。それと、『TKCモニタリング情報サービス』を採用されているので、月次の試算表が取引金融機関に開示されており、金融機関が店舗の業績をリアルタイムに把握していたことも大きかったようです」

追加の店舗改装は吉と出た。荒れていた裏庭に待合スペースを設けることで顧客が滞留するキャパを確保し、回転率を2倍にすることができた。加えて客単価を上げること、売り上げは1.5倍となった。

橋本社長とシェフの保障で借入金の返済額をカバー

とはいえ、当時の借入金の残高は3000万円超。年商の半分を超えており、団結力と損益分岐点の低さがあるとはいえ、通常だと黄信号である。篠田経営の川勝経義所長代理は言う。

「攻めの経営も大事ですが、守りも必要ですと、TKC企業防衛制度^{※1}を提案しました。橋本社長のご意向を踏まえ、ご自身に万が一があった場合に借入金の返

済ができる設計にしました」

具体的な内容は、①死亡保険②重大疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)による就業不能に備える保険③重度の身体障がいによるリタイアリスクに備える保険の「トータル保障」。また、「シェフに何かあったら大変」(橋本社長)と、シェフも①②③と医療保険に加入。

さらに、翌23年5月、個人事業から株式会社 enishiki による経営に移行した際に、橋本社

長の既存の保険を増額した上で医療保険を加えた。

創業時に、損益分岐点を限りなく低く設定した橋本社長は、自らの性格を「ビビリ」と表現する。TKC企業防衛制度を導入した理由も、その延長線上にある。「自分に万が一のことがあったとしても、家族(仲間)の幸せと店を守るためなら、必要なコストは惜しまない」というのが橋本社長の経営者としての考え方だ。

とはいえ、無駄なコストはかけたくない。

「毎年算定する『標準保障額^{※2}』には借入金の残高を反映させます。借入金の減少をリスクの低下と捉えて、保障額の見直しにより掛け金を少なくすることもできます。そのように機動的かつ臨機応変なリスクヘッジができるところがTKC企業防衛制度の利点です」(川勝氏)

橋本社長は「店舗ブランドづくりに資金を投入してきましたから、今後は、このブランドを利用して売り上げや利益につなげていきたい」と抱負を語る。

9月には近隣に2軒目の店舗をオープン。仕入れや仕込みはCOPPIEで行うため、新店舗はワンオペでの営業が可能に。さらに、近くワインのサブスクリプション販売も手掛ける予定。北海道や九州など遠方のファンに対してのコミュニケーションツールとしての役割を期待している。いずれも、固定費を抑えることができるビジネスモデルで粗利益の拡大が見込める。enishikiは創業メンバーそれぞれお客さまの幸せのため、万全のリスク対策のもと、これからも攻めの経営を続けていく。●



篠田直大税理士
川勝経義監査担当
京都府京都市下京区新町通五条下る蛭子町118-1



※2 標準保障額…経営者や幹部社員など企業の根幹である貴重な人材に不測の事態が発生した場合に、その企業が被ると想定される「経済的損失額」を算出したもの。