

物件を決める前のチェックリスト

内見のとき／申込を入れる前／契約に判を押す前 の3段階・36項目

使い方

1. 内見に行くときに印刷して持っていき、□に印をつけてください。
2. 「要注意」に当てはまった項目は、その場で決めずに持ち帰ってください。
3. 申込の前と、契約の前に、もう一度この紙を開いてください。

【1】内見のときに見ること 「きれい」「駅近」より先に、客数と設備を見る

	見ること	こうなっていたら要注意	見落とすと
1	□ その街に、誰が・何時に・何をしに来ているか	狙う時間帯に人が少ない／駅前なのに空き店舗が目立つ／飲食店が短い期間で入れ替わっている	家賃が安くても、来るお客様の数に天井ができる
2	□ 店の前を通る「狙うお客様」の数（15～30分ずつ数える）	狙う層がほとんど通らない／足早に通る過ぎる人ばかり	1日300人が通って2%が入れば6人。これが上限になる
3	□ その街が強い時間帯と、自分の店が稼ぎたい時間帯が合うか	ランチで稼ぐのに昼の人が少ない／夜の業態なのに夜が静か	稼ぎたい時間に人がいない
4	□ 通りから入口と看板が見えるか	間口が狭い／入口が奥／柱や植栽で隠れる／看板が出せない	1階でも見つけてもらえない
5	□ 階段・エレベーター・入りやすさ	手頃な価格帯なのに2階・地下・奥／暗くて急な階段だけ	ふらっと入る人がいなくなる
6	□ 実測の広さ・席数・厨房の広さのつり合い	思っていた席数が取れない／ピークに厨房で2人が動けない	売上の上限が下がる（月商＝客単価×1日の客数×営業日数）
7	□ 居抜き設備の年式・動作・リースの残り	10年以上前の主要機器が多い／動くか確かめられない／リースが残っている	「居抜きだから安い」が、交換費用で逆転する
8	□ 排気（ダクト）をどこへ出せるか	外へ出せない／ダクトが細い・短い／近くの住まいの窓に向く	近隣の苦情・営業時間の制限。最悪は営業を続けられない
9	□ ガス・電気・水道・排水の容量	厨房機器を同時に使えない／電気容量が足りない／ガスを増やせない	数百万円規模の工事が後から出る
10	□ グリストラップ・排水・虫の跡	容量が小さい／排水が臭う／虫の痕跡がある	詰まり・衛生トラブルが開店後に出る
11	□ ゴミ置場・搬入口・駐輪・行列の置き場	ゴミの置き場やルールが決まっていない／搬入が正面しかない	近隣や管理会社とのもめごと
12	□ 建物の傷み・室外機の置き場・浸水・避難経路	雨漏りの跡／ひび割れ／室外機を置く場所がない	工事の追加と、営業中の事故

【2】 申込を入れる前に確かめること 申込のあとは、気持ちの上で引き返しにくくなります

	確かめること	こうなっていたら要注意	見落とすと
13	☐ 売上の見込みを数字で出したか (客単価×席数×回転×営業日数)	近くの繁盛店より高い回転を前提にしている	「思ったより入らない」が開店後に分かる
14	☐ 共益費・看板料なども含めた「実質の家賃」が月商の何%か	月商の10%を超える／15%を超える	売上が立っても手元に残らない
15	☐ いくら売れば赤字にならないか (損益分岐)	損益分岐が、現実的な月商に近すぎる	少し売上が落ちただけで赤字になる
16	☐ 初期費用の全部（保証金・仲介・内装・厨房・広告・採用・開店前の家賃・運転資金）	内装費しか数えていない	開店前にお金が足りなくなる
17	☐ 開店後の運転資金が残るか	固定費の6ヶ月分が残らない	軌道に乗る前に資金が尽きる
18	☐ 近くの同じ業態の店に、実際に入って数えたか（客数・単価・回転）	実力のある店でも空席が目立つ	その街の売上の天井を知らないまま決める
19	☐ 選ばれる理由を言葉にできるか	「おしゃれ」「おいしい」「競合が少ない」しか言えない	競合が少ないのは、需要が少ないからかもしれない
20	☐ その業態で営業できるか（深夜・酒類・煙・においの制限）	焼肉・焼鳥・揚げ物など、においの強い業態が禁止	契約後に「この業態はできない」と分かる
21	☐ 保健所と消防に、図面を持って事前に相談したか	まだ相談していない	工事後に許可が下りず、家賃だけが出ていく
22	☐ 工事費を、項目ごとの見積で比べたか	「一式」ばかり／排気・電気・消防が入っていない	工事中に追加費用が出続ける
23	☐ 居抜きの「引き継ぐもの一覧」と、壊れたときの扱い	一覧がない／所有者がはっきりしない／リースが残っている	他人の借金ごと引き継ぐ
24	☐ 定期借家なら、残りの年数と再契約の条件	残り3年以下／5年未満／再契約が口約束だけ	初期費用を回収する前に出ていくことになる

【3】 契約に判を押す前に確かめること あとから変えられない条件を、書面で潰す

	確かめること	こうなっていたら要注意	見落としと
25	☐ 契約の種類・期間・更新の条件	定期借家で再契約の条件が書かれていない	回収前に契約が終わる
26	☐ 途中でやめるとき（予告期間・違約金）	予告が6ヶ月を超える／違約金の家賃6ヶ月分以上	閉めたくても閉められない
27	☐ 原状回復（どこまで戻すか・業者の指定）	スケルトン返して、厨房もダクトも全部撤去	退去時に数百万円
28	☐ 保証金の額・差し引かれる額・返ってくる時期	家賃10～12ヶ月分を大きく超える／差し引きが大きい	出ていくときに返ってこない
29	☐ 家賃・共益費以外に毎月かかるもの	看板料・販促費・管理費などで実質家賃が月商の10～15%を超える	毎月の固定費が想定より重い
30	☐ 営業時間・酒類・音・におい・テイクアウトの制限	狙っている営業のしかたが制限されている	開店後に営業を変えられない
31	☐ 工事の区分（A・B・C工事）と、誰がいくら払うか	指定業者しか使えないのに、見積をまだ取っていない	工事費が大きく膨らむ
32	☐ 引き渡しの状態を、写真と一覧で残したか	「現況有姿」とだけ書かれている	壊れていても自分の負担になる
33	☐ 名義変更・法人化・造作の譲渡ができるか	譲渡も名義変更もできない	閉店や売却のとき、設備を売れず撤去費だけ残る
34	☐ 契約の相手に、本当に貸す権限があるか（又貸しでないか）	相手が持ち主ではない／権限がはっきりしない	契約そのものが揺らぐ
35	☐ 特約を1文ずつ読んだか	「貸主は責任を負わない」「修繕は借主」などを読み飛ばした	あとで「書いてあります」と言われる
36	☐ 融資・許可・工事が通らなかったときに、契約をやめられるか	融資が通らなくても申込金・契約金が戻らない	お金だけ出ていく

よくある思い込み 「良さそう」に見えるところほど、確かめてください

駅に近いから売れる	狙うお客様が、稼ごたい時間にその前を通るか
家賃が安いから安全	売上の天井と実質家賃で、利益が残るか
居抜きだから得	設備の年式・故障・リースの残りまで入れて、本当に得か
競合が少ないからチャンス	少ないのは、需要が無いからではないか
内装がきれいだから使える	排気・電気・排水・消防・厨房の動きが業態に合うか
定期借家でも再契約できそう	再契約の条件が、契約書に書いてあるか
売上は広告で作れる	そもそも、その場所に必要な客数があるか
小さく始めれば安心	人を1人雇った瞬間に、利益が消えないか

最後に、この4つを見てください

1. 現実的な客数で、赤字にならない月商に届くか
2. 初期費用を、契約の期間より十分早く取り戻せるか
3. 開店後にも、固定費の6ヶ月分ほどの運転資金が残るか
4. 排気・設備・許可・定期借家・原状回復が、**契約書の上で**片づいているか

どれかが欠ける物件は、一度立ち止まる価値があります。**決めるのは、あなたです。**「少し不安だけど、ここを逃したくない」と感じる物件ほど、この紙をもう一度開いてください。

ひとりで埋めるのが難しければ、一緒に確かめます

このチェックリストは差し上げます。**あなたの物件の数字で、一緒に埋めるのが、ミセツクのご相談です。**
まず10分のお電話から（平日10時～19時の空いている枠が出ます）

https://timerex.net/s/t.oba_a7b2_3df5/56f63f6b

じっくり相談したい方は60分のWEB面談

https://timerex.net/s/t.oba_a7b2_3df5/e33212ba

ご登録やご相談で、費用が発生することはございません。

- 数値（家賃は月商の10%／15%、運転資金は固定費6ヶ月分、保証金は家賃10～12ヶ月分、定期借家の残り年数など）は、はじめて物件を見るとき**のひとつの目安**です。業態・地域・営業時間・席数によって変わります。
- 本資料は一般的な確認項目をまとめたもので、個別の物件の良し悪しを判定するものではありません。前提が変われば結果も変わります。事業の結果を保証するものではなく、最終的なご判断はご本人にお願いいたします。契約書の法的な解釈は、弁護士・宅地建物取引士など専門家にご確認ください。
- 飲食店開業支援「ミセツク」／株式会社A2T 東京都港区北青山1丁目3番1号 アールキューブ青山3階 <https://misetsuku.net>
- ミセツクの最新情報は「飲食店開業 ミセツク」で検索いただけます。