

2023年2月22日

ジェトロ・サンフランシスコ事務所
中小企業海外展開現地支援
プラットフォーム・コーディネーター
野口桂子

米国飲食店開業手順

目次

1. 現地法人設立	2
(1) ビジネス形態の決定	2
(2) 法人登録手続き	2
(3) 銀行口座開設	2
(4) ライセンス	3
(5) 保険	4
(6) 検討すべき外部リソース	4
2. 店舗開設	4
(1) 出店場所の選定と物件の取得	4
(2) ゾーニング (Zoning) の確認	5
(3) 物件の現状確認とプレ・インスペクション	5
(4) リース契約内容の確認と交渉	6
(5) 施工	7
(6) 許認可申請とインスペクション	8
(7) 什器・備品の購入	9
(8) ユーティリティの口座開設とアウトソース先の選定	10
(9) 仕入れ業者の選定と口座開設	10
(10) 開業準備	10
(11) ソフトオープニング&開業	13
3. ビザ申請とプロジェクト管理	13
4. COVID-19 の影響	14
(1) 好立地の変化	14
(2) ショッピングセンターの「食」への注力	14
(3) 席数変更と屋外ダイニング	14
5. 最後に	15

米国では、州によって様々な法令が異なり、飲食店を開設する場合も連邦政府のみならず出店先の州（State）郡（County）市（City）のルールに則る必要がある。本レポートではカリフォルニア州でレストラン等飲食店を開業する場合の基本的な手順や手続きについて解説するが、他州への出店においても基本情報として共通する部分が多い。

飲食店出店にあたっては、「法人設立」と「店舗開設」の両方が必要になる。以下、それぞれの手順や手続き、留意点、並びに日本からの従業員派遣のために必要となるビザ申請やCOVID-19の影響についてまとめる。

1. 現地法人設立

（1）ビジネス形態の決定

米国のビジネスには、以下のような形態があり、設立時に選択しなければならない。

- Sole Proprietorship（個人事業主）
- LLC（Limited Liability Company：有限責任会社）
- Partnership（合名会社）
- C-Corporation/S-Corporation（株式会社）

上記のうち、海外から進出する企業はC-Corporation（株式会社）としての申請登録が必要である。

（2）法人登録手続き

法人登録には、連邦政府（Federal）と州（State）、そして自治体である郡や市（County/City）それぞれでの手続きが必要になる。

- Federal：IRS（Internal Revenue Service：国税庁）に申請し、納税者番号（Employer Identification Number/EIN）を取得する。
<https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-ss-4>
- CA State：Secretary of State（州務長官）に Article of Information（定款）を提出し、納税者番号を取得する。
<https://www.sos.ca.gov/business-programs/business-entities/starting-business/types>
- County/ City：County Office（郡）で、Fictitious Business Name（DBA：店名）の登録を行う。また、CountyのTax Collector OfficeでBusiness Tax Registrationを行って、納税者番号とビジネスライセンスを取得する。別途、Cityでの登録が必要な場合もあるので、County Officeで確認すること。

（3）銀行口座開設

IRS から納税者番号 (EIN) を取得した後、希望する銀行でビジネス口座 (Checking Account) を開設する。その際に、小切手とクレジットカードの申し込みも行う。自治体でビジネスライセンスを取得するときには、銀行口座と小切手が必要になる。

留意点

現地法人設立に関して、次のような点に留意すべきである。

- IRS での納税者番号取得や CA 州の法人登録時に使用する住所は仮オフィスや代理人の住所でもよいが、自治体でビジネスライセンスを取得する際には実店舗の住所が必要になる。
- 法人やビジネス名の登録時には、法人名、店名、ブランド名、ドメイン名、ロゴ等ビジネス固有の名称が使用可能なものかどうかを確認して申請する。ただし、この時点で使用可能であってもトレードマークとして保護されるわけではない。トレードマークとして保護したい場合には、別途申請手続きが必要となる。

<https://www.sos.ca.gov/business-programs/ts>

- アメリカの居住権を持たない企業がクレジットカードを取得するには時間がかかる。クレジットカードを入手するまでは、銀行口座に付帯する Debit Card で代用することができる。

(4) ライセンス

以下は、開業までに取得が必要なライセンスである。

- Sales & Use Tax (消費税) : CA Department of Tax & Fee Administration (CATFA) に申請し、納税のための Seller's Permit を取得する。
<https://www.cdtfa.ca.gov/taxes-and-fees/sutprograms.htm>
- Employer ID (雇用主番号) : Employment Development Department (EDD) に申請し、ID 番号を取得する。給与支払いが開始される段階で必要になるが、ペイロール会社 (給与支払い代行会社) を通じて取得申請することもできる。
https://edd.ca.gov/en/payroll_taxes/employers-payroll-tax-account-registration/
- ABC License (リカーライセンス) : リカーライセンスの新規取得は非常に難しくレストランビジネスの買収やブローカーを通じて購入するのがほとんどで、その際に Department of Alcohol Beverage Control (ABC) に名義変更の申請を行う。申請時には、現地法人役員のバックグラウンドチェックと指紋登録や現場責任者のアルコールライセンストレーニングの受講が必要になる。尚、飲食店で提供するためのライセンスにはハードリカーを含む Type 47 とビール&ワインの Type 41、食事を供さないバーなどに向けた Type 48 があるが、リテール販売を行う場合には販売用のライセンスが別途必要になるので注意が必要である。

(5) 保険

開業までに、商業保険と労災保険の購入が不可欠である。

- **Commercial & Business Insurance (商業保険)**：最低限必要になるのは、General Liability (総合賠償責任保険) と Property Insurance (財物保険) の2つ。これらに加えて、Umbrella Insurance (アンブレラ保険) Auto Insurance (自動車保険) EPLI (Employment Practice Liability Insurance：雇用関連賠償責任保険) 等を必要に応じて組み合わせる。ブローカーを通じてプランを比較検討するが、米国内での営業実績がない場合は条件のよい保険を探すことが難しい。そのため、日系保険会社やブローカーに問い合わせるケースが多い。
- **Worker's Compensation (労災)**：雇用を開始するためには労災に加入していることが条件で、雇用主番号を取得する際には労災保険加入証明書を提示する必要がある。商業保険と一緒に購入することともできるし、給与支払い時にペイロール会社を通じて支払う方法もある。

(6) 検討すべき外部リソース

- **代理人**：米国にベースがなかったりスタッフが常駐できないような場合、弁護士事務所やコンサルタントに法人設立の手続き代行を依頼したり、代理人として住所を借りたりすることがある。弁護士事務所に依頼する場合、専門性に違いがあるので、会社法や日本からの海外進出、飲食事業に詳しい事務所や人物に依頼するのが望ましい。
- **会計士 (CPA)**：早い段階で飲食事業に詳しい会計事務所や会計士を探し、納税や給与支払い、会計ソフトやクレジットカード会社の選定、財務諸表や勘定課目等の相談をしておくのが望ましい。日本からの駐在者や現地責任者が決まるまでの銀行口座管理や支払い代行、立ち上げ期間の会計管理、確定申告や予定納税への対応などが必要になる。
- **ペイロール (給与支払い代行) 会社**：ペイロール会社を通じて給与支払いを行うのが一般的。会計ソフトに付随したオンラインのペイロール機能を利用することも可能。ペイロール会社を通じて、雇用主番号の取得や労災の支払いを行うこともできる。また、会計事務所でペイロールサービスを行っているところもある。立ち上げ期間中であっても雇用が発生する前に検討する必要がある。

2. 店舗開設

(1) 出店場所の選定と物件の取得

現地法人設立や店舗開設の事前準備として現地視察が必要になる。物件の有無や近辺調査、競合店や客層調査等を通じて出店場所の検討を行うが、飲食店物件に明るい現地不動産業者の協力があると心強い。近年、オンラインサイトで空き物件を探すケースも見受けられるが、リスクが伴うので注意が必要である。

米国で店舗物件を取得する場合、次のどちらかの手法をとるのが一般的である。

- ① 空き物件のリース契約を結ぶ
- ② 売りに出ている飲食ビジネスを買収し、リース契約の譲渡を行う

後者の場合、店舗スペースが原状回復されスケルトン状態になっている場合と内装や什器が残っている場合とがある。それぞれに長所短所があるし個別の物件によって条件が異なるが、いずれの場合でも店舗立上げまでの手順は共通している。

(2) ゾーニング (Zoning) の確認

空き物件や既存ビジネスが飲食店でない場合は特に、その物件が飲食店として使えるかどうかの確認が必要となる。希望する業態に適した物件であるかどうか、建築やリモデルに支障がないかといった確認が必要なので、物件のリース契約前に自治体の Planning Department に問い合わせ、住所を伝えてゾーニングの確認をしてもらうことが大切である。

また、「Formula Retail」という全世界に一定以上の店舗数を有するビジネスを対象とした「チェーンストア法」を適用している自治体があるので、日本国内や米国内外に複数の店舗を所有している企業は、Planning Department で同法が適用されるかどうかを確認するのがよい。

(3) 物件の現状確認とプレ・インスペクション

ゾーニングに問題がないことが確認できたら物件の状態を確認する。そのためには、リース契約前のプレ・インスペクションが欠かせない。プレ・インスペクションは、①レストラン施工を専門とする建築士や施工業者、②厨房設計者、③飲食関連保険会社やブローカーを伴って行うことが望ましい。

プレ・インスペクションの結果、ADA（米国障害者法への準拠）や耐震などの基本構造に問題があったりダクトやフード・排水管など基本的な設備が使えないような場合、その物件を諦める理由になることもあれば、査定結果をリース契約や買取価格の交渉材料にすることもある。また、工事費用の負担交渉材料にもなり得る。既存テナントが飲食店でない場合には、より一層、配管や給排水、電気系統といった基本的設備構造の確認が重要になる。

留意点

物件に関して、次のような点に留意すべきである。

禁無断転載 Copyright (C) 2023 JETRO. All rights reserved.

- アスベストが使われているか（使われている場合除去する必要がありコスト大）
- 電気容量（メーターの付け替えのコスト大）
- 給排水の許容容量（変更が必要な場合、水道局への支払いが課せられる可能性あり）
- 厨房機器が残っている場合は、利用可能なものかどうか。最新の規制に則った機器あるいは厨房レイアウトであるかどうか。厨房機器のリース契約が残っているかどうか
- ダクトやフード、排水管の新しさ。最新の規制に則ったものであるかどうか
- ADA に準拠した建物と店舗スペースであるか
- 歴史的建造物に指定された建物や店舗スペースかどうか（指定されている場合、外壁や出入り口に変更を加えられないことが多く、ADA 法と矛盾が生じる可能性もある）

（４）リース契約内容の確認と交渉

店舗物件の状態確認と同時にリース契約内容の詳細を確認する。既存のテナントからリース契約を譲渡する場合、リカーライセンスや厨房機器が含まれるかといった売却条件だけでなく既存テナントが結んでいるリース契約内容の精査も重要になる。リースの譲渡条件やリース契約の残年数、内装の原状回復義務といったリース契約条項は、ビジネスの買取り価格の交渉に関わってくる。また、既存テナントからリース契約の譲渡を受ける場合でも家主との交渉の余地はある。契約内容の精査には専門性が求められるので、商業不動産や飲食ビジネスに知見のある弁護士や専門家のレビューを受けることが望ましい。

留意点

リース契約に関して、以下のような点に留意する必要がある。

- リース契約期間（10年以上で延長オプションが付いているものが望ましい）
- 更新時に優先権があるか
- サブリースが可能かどうか。リース途中でビジネス撤退が生じた場合の対処法があるか
- 店舗内や出入り口付近の建築やリモデルに制限があるか
- 退去時の原状回復義務があるか
- 開業までの家賃免除があるか、何か月分か。Tenant Improvement と呼ばれる家主負担の補助金はあるか（ADA や基本構造など、ビル側に関連する工事は原則として家主負担になる。特に、空き店舗や長年テナントが変わらなかった店舗スペースでは耐震や ADA の規制に準拠しているかどうかの確認が重要）
- リース料（家賃）には何が含まれるか。ユーティリティや共益費は別かどうか

- 将来的に工事や修理が必要になった場合の双方の負担範囲

(5) 施工

リース契約がまとまり物件が入手できたら、いよいよ施工開始となる。物件チェックの段階で協力を得られるように、事前に店舗デザイナーや建築士、施工業者、厨房業者といったパートナー選びを開始しておくことが望ましいし、そうすることでできるだけ工期を短縮することができる。

店舗デザイナー・建築士・設計士の選定：

日本から進出する場合、日本国内で取引のある店舗デザイナーや設計士を使うケースも多い。その場合でも、米国現地の建築法や ADA 法に則った図面の修整や調整が必ず必要になるので、日本側の設計事務所とパートナーを組める現地の設計士や建築士、店舗デザイナーに依頼することが必要になる。特に、ADA のルールは厳しく、中でもカリフォルニア州は許認可やライセンスを取得する条件が厳しいと言われていたので、現地スタッフの協力なしに店舗を立ち上げるのは厳しい。コミュニケーションに長けた専門家やコーディネータの存在もプラスになる。米国では、店舗デザイナーや設計士、建築士との間でも、まず業務依頼の契約締結が必要なので、何を依頼するのか、どの程度の監督責任を課すのかといった業務範疇の精査と擦り合わせも大切になる。

尚、デザインや図面作成段階で自治体の Planning Department や Building Department、Health Department や Fire Department といった各省庁とコンタクトを持ち仮承認を得ておくことは、施工中のインスペクションを最短でクリアする上でも重要だし、工期の短縮にも寄与する。店舗デザイナーや設計士を選ぶ際には、出店する自治体での飲食物件の経験豊かな人物や事務所を選ぶことが望ましい。

施工会社の選定：

設計士や建築士にゼネコンを数社推薦してもらい、入札を行ってゼネコンを選定し、その後ゼネコンが推薦する中から下請け業者を選定することが多い。その際、必ず、ライセンスと保険を有する業者を選ぶことが大切である。また、自治体や物件によっては組合（ユニオン）に加盟している業者しか使えない場合もあるので注意が必要である。

尚、入札時には、店舗デザインや図面を元に予算見積りを提出してもらおうが、見積内容の比較検討や精査には専門性が求められるので、設計士や建築士にレビューしてもらうことが重要である。

厨房業者の選定：

厨房スペースの設計は、専門の厨房業者が行うことが多い。飲食店の案件を多く扱う設計事務所であれば連携できる厨房デザイナーがいるはずなので推薦してもらおうとよい。施工業者同様、複数の業者から設計と厨房機器に関する見積りを入手して選定するのが望ましい。

厨房業者は、基本的に、通常必要とされる厨房機器のリストを作成し、それを元に厨房レイアウトを検討するので、希望する機器が揃っているか不要なものがないかなどを早い段階で確認する必要がある。

設計士や各業者の選定後、図面が完成したら、施工開始前にまず店舗スペースの家主の承認を受けなければならない。スムーズに承認が得られるようにデザインプランの段階で仮承認を受けておくことが望ましい。

留意点

施工に関して、次のような点に留意すべきである。

- 設計士や建築士には、施工期間中、定期的に現場をチェックしてもらう必要がある。特に日本から采配する場合にはコミュニケーションが重要になるので、ゼネコンとのミーティング内容等を定期的に報告するなど、図面作成以外の部分での協力が得られるかも大切になる。また、設計士や建築士との間では、ゼネコンと厨房業者双方の監督を担う契約にするのが望ましい。定期的に現場に赴くことのできる地の利も必要になる。
- 厨房スペースの施工は厨房設計者が責任者になるが、ゼネコンとの連携が大切になる。厨房担当と下請け業者の担当部分の間にグレーエリアが生じることがないように、ゼネコンが厨房施工の監督を行えるような契約形態が望ましい。
- 施工業者による予算設定の段階から設計事務所や建築士を巻き込み、予算管理に責任の一端を担ってもらうのが望ましい。また、工期のマイルストーンごとに予算チェックを行うことを設計士やゼネコンに課すことも大切である。
- 図面や施工の許認可に関して、誰が申請するのか（設計士かゼネコンか）、また、インスペクションへの立ち合いを誰が行うのかなども契約段階で確認すべきである。

(6) 許認可申請とインスペクション

必要となる許認可 (Permit) の申請先には以下のようなものがある。同じカリフォルニア州でも自治体によって違いがあり得るので、州政府機関「Calgold」のウェブサイトを使って出店先の自治体について確認するとよい。<https://www.calgold.ca.gov/>

それぞれの省庁に許認可を申請すると、必要なタイミングでインスペクションが実施される。すべての許認可が得られた後、Health Department に対して営業許可の申請を行う。

- **Building Department**：施工前に物件内の解体が必要な場合には解体許可（Demolition Permit）が必要。図面が出来上がった段階で建築許可（Building & Construction Permit）を申請する。総工費を元に申請料が課せられる。内装工事が最小限で化粧工事程度の場合なら「Over the Counter」と呼ばれる簡易申請のみで工事に着手することができるが、配管や電気や設備構造上の工事が必要な場合には建築許可申請が必要になる。尚、ブレードサインなど看板の設置には、サイネージの図面申請が別途必要になる。インスペクションは、工事内容とその程度によって異なり、配管・電気・構造・サイネージなどに関して段階的に実施される。
- **Department of Public Works**：パティオなど屋外にシーティングを設ける場合の認可申請。
- **Public Utilities Commission**：給排水の許容量を変更する場合の認可申請（高額になるので避けるのが望ましい。リース契約時に要確認）。
- **Fire Department**：店舗面積によって、必要となる出入り口の数や許可される席数が異なる（Occupancy Permit）。また、50人以上の席数を配する場合には、Place of Assembly Permit の申請が必要。消火器やスプリンクラーの設置も義務付けられる。
- **Police Department**：駐車場やパーキングサービスを用いる場合。
- **Health Department**：厨房や店内がヘルスコードに準拠しているかどうか物理的なインスペクションが行われる。これがクリアできた後で営業許可（Permit of Operation）を申請できる。営業許可を得る段階で、労災保険加入証明、Food Protection Manager Certification（食品衛生管理主任認定書）、並びにビジネスライセンスの提示が必要になる。

（7）什器・備品の購入

施工の一部として内装に使用するものはゼネコンや設計士が発注する（床材、カーペット、照明など）。厨房機器は、厨房業者が発注する。いずれの場合も、発注時に業者への支払いが発生するので、タイムラインに合わせたキャッシュフローが必要である。その他、家具（テーブルや椅子）や厨房備品、調理器具、食器類、包材（テイクアウト用、カリフォルニアはリサイクルやコンポスト素材が必須）などは施主側が準備するが、家具類は特に発注から搬送まで時間がかかることが多いので、早めの手配が望ましい。また、発注もれが生じないように、ゼネコンや設計士、厨房業者と施主間でのコミュニケーションも大切である。

(8) ユーティリティの口座開設とアウトソース先の選定

次のようなユーティリティの口座開設と外注先の業者選定が必要になる。特に、給排水と電気・ガスは施工開始時に必要なもので、十分な時間的余裕をもって口座開設を行うことが大切である。

- 水道
- 電気&ガス
- ゴミ&リサイクル
- 電話&インターネット
- セキュリティシステム
- POS システム&クレジットカードプロセス業者
- ペストコントロールサービス
- グリース&オイル処理
- ユニフォーム・シェフコート・リネンサービス
- 予約アプリやデリバリーオーダーアプリなど（任意）

(9) 仕入れ業者の選定と口座開設

日系飲食店は、通常、日本食材を多く扱う日系輸入業者と米国系の一般食料品や備品を扱う業者、野菜や肉魚などの生鮮業者を組み合わせることで原材料を仕入れることが多い。特注品やカスタム品などを検討する場合には適した依頼先の選定や試作に時間がかかることもあるので、早めに手配することが必要だ。

仕入れ業者とのビジネスを開始するにあたっては、それぞれの業者で自社の口座（Account）を開設する必要がある。その際、納税者番号や役員の個人情報、銀行口座や営業履歴などの情報が必要になる。まずは比較的口座開設が容易な日系の輸入業者等に申請し、その信用履歴（Credit History）を元に米国系業者の口座を開設するとやり易い。

(10) 開業準備

店舗の工事を進めるのと併行して、以下のようなオペレーションの開業準備も必要になる。

人材雇用

店舗スタッフの採用は、工事の進み具合や許認可の取得状況などを見ながら開業前の良いタイミングを目指して行うが、トレーニングや開業準備の必要性を考慮すると、店舗責任者となり得るマネージャなど主要スタッフの採用はある程度早い段階からスタートするのが望ましい。特に、飲食店の開業にあたっては、Food Protection Manager Certification（食品衛生

管理主任認定)の資格保持者が最低一人必要なので、資格者を採用するのか、採用した人物に資格認定を受けさせるのか(一日の講習と試験が必要)、あるいは日本からの派遣者に取得させるのか(日本語での講習と試験可)などの検討が必要である。

また、米国やCA州で定められているルールに則った採用活動を行えるような準備も必要である。飲食店ではどうしてもサービススタッフや厨房スタッフといった店舗スタッフの採用に目が行きがちだが、会計管理や給与支払い、コンプライアンス等に長けた人材、もしくは外部からの実務サポートの利用の検討も大切である。スタッフ採用は、「募集広告の発信→履歴書チェック→面接→採用&トレーニング」といった流れになるが、それぞれの段階でコンプライアンス遵守が必要なので、人事担当者がいない場合は特に、外部の雇用法専門の弁護士事務所や人事サポート会社、コンサルタント、ペイロール会社のHRサービス等を利用して準備するのが望ましい。また、募集時に業務範疇を明示したジョブディスクリプションが必要になるので、早めに準備したい。面接の際にチップの扱いについて質問を受けることもあるので、チップに関する社内規定も明確にしておく必要がある。

尚、米国では、「正社員とパート」という分類の仕方はないので、募集の際には留意したい。

必須トレーニング

採用したスタッフには、次のトレーニングが義務付けられている。オンライントレーニングも含め様々な機関や団体がトレーニングを実施しているので、ここでは一例としてのリンクを示す。セクシャルハラスメントトレーニングは、スーパーバイザー等の役職者と一般従業員とで異なるプログラムの受講が義務付けられているので留意が必要。また、セクシャルハラスメントトレーニングは、訴訟等にも繋がりやすい内容であり、日本からの赴任者や日本人現地責任者がしっかりと内容を理解する必要があるため、日本語での受講も検討するとよい。また、アルコール取り扱いトレーニングは、リカーライセンスを有する店舗の従業員が対象なので、従業員個人が受講する前に会社登録が必要になる。

- Food Handler Certificate (食品取扱いトレーニング)
<https://www.servsafe.com/access/ss/catalog/productlist/55>
- Sexual Harassment Prevention Training (セクシャルハラスメントトレーニング)
<https://store.calchamber.com/10032185-mastcahpt/training/workplace-harassment-prevention-training>
- Alcohol Responsibility Training (アルコール取り扱いトレーニング)
<https://www.abc.ca.gov/education/rbs/>

その他のトレーニング

義務ではないが、現地スタッフに対して有効なトレーニングは多い。特に日系飲食店では日本の食材やメニューに精通していないスタッフも多いので、次に挙げるようなトレーニングの実施はスムーズな店舗運営に寄与する。

- メニュー全般：原材料、アレルギー、価格、プレATINGとサービングの仕方、試食と味の説明方法など。調理スタッフには基本から指導するのが望ましい。
- アルコールメニュー：仕入れ先にトレーニングを依頼できる。
- オペレーションの手順と厨房備品の使い方：マニュアルやポスターも利用。
- POS システム
- カスタマーサービスのスタンダード：会社としてのホスピタリティの考え方などの理念と実際のサービス方法について。
- ユニフォーム&ドレスコード：男女による違いなど差別と思われるような指導は避ける。

ポスター&パンフレット

雇用がスタートした段階で、雇用法関連のポスターの社内掲示が義務付けられる。また、雇用開始時に各従業員に対して雇用法関連のパンフレットの供与も必要になる。カリフォルニア州商工会議所からポスターとパンフレットを購入するのが簡単である。

<https://store.calchamber.com/10032175/products>

従業員ハンドブック

最低賃金、休憩や昼食時間など、雇用法で定められている条項や社内規定を盛り込んだ従業員ハンドブック（Employee Handbook）の作成は強く推奨されている。レストラン協会など会員向けにひな型を提供しているところもあるので、このような機関に加入してサービスを利用するのも一案である（例：Golden Gate Restaurant Association：<https://ggra.org/>）。

又、安全マニュアル（Injury & Illness Prevention Plan）の作成も推奨されている。

チェックリスト

義務ではないが準備しておくといチェックリストやフォーム例を記す。

- Opening/Closing check list（開店時・閉店時のチェックリスト）
- Daily food/drink preparation schedule（フード・ドリンクの準備手順）
- Daily/Weekly Inventory ordering schedule（仕入れ品発注スケジュール）
- Inventory Order Form（発注フォーム）
- Inventory Receiving procedure（仕入れ品受け取り手順）
- Monthly Inventory Counts（棚卸表）

- Store/Equipment Cleaning/Maintenance Schedule (店内・機器の清掃及びメンテナンススケジュール)
- Store/Equipment Cleaning Procedure (店内・機器の清掃手順)
- Contact Emergency/Staff/Vendor List (緊急連絡先、スタッフ&ベンダーリスト)
- Weekly Staff Schedule (シフトスケジュール：Formula Retail の対象となる雇用主は Formula Retail Employee Rights に則ってスケジュール管理を行う必要がある)
- Daily/Weekly Cash Management Procedure (現金管理手順)
- Dining Section Plan & Table Number (テーブルレイアウト&テーブル番号)

備品等の準備

厨房内の調理器具やサービスで使用する備品、ユニフォームやリネン類、レジ周りの文具品、メニューやメニューボードなど準備しなければならない細かなものは多い。米国の飲食店の開業前の準備内容と日本のそれとの違いは少ないが、参考までにチェックリストを別添する。

また、卵や魚介類の扱いや Prop 65 (指定された化学成分を含む食品や添加物を使用している場合) に関する警告文のメニュー記載や店内サイネージの作成についても該当するかどうかの確認が必要である。

(11) ソフトオープニング&開業

リカーライセンスの譲渡に時間がかかって開業予定日に間に合わないことやスタッフの人数が十分に集まらない場合などがある。そのような時、ソフトオープニングとしてアルコールを提供せずに営業したり、限定メニューのみで営業することがある。ソフトオープニングに先駆けて、関係各者やスタッフの家族友人などを招いてリハーサルを行うのも一般的である。ソフトオープニングであっても、公共を対象として営業する段階で営業許可証

(Operation Permit) やビジネスライセンス、リカーライセンス、その他定められたポスターの店内掲示が必要である。

3. ビザ申請とプロジェクト管理

ビザなし渡航 (ESTA 利用) でも市場調査や物件探しは行えるので、出店候補地の絞り込みやそれぞれの土地でのサポート体制 (不動産業者、弁護士・会計事務所、実務サポート人材) のチェック、物件手配などを行うことは可能である。

現地法人設立は日本からのリモートでも可能だが、店舗立ち上げの段階になると本社スタッフあるいは現地代理人の存在が必要だろう。立ち上げの初期段階には、Bビザ (ビジタービザ) を取得することで、日米の行き来や米国での滞在、現地での営業活動が容易になる。

日本から駐在員を送る場合には、Eビザ（投資家ビザ）かLビザ（企業内転勤者ビザ）のいずれかを申請する。どちらのビザであってもビザ申請審査中にアメリカに渡航することは勧められないので、ビザ申請のタイミングやビジタービザとの使い分け、駐在スタッフの選定などには配慮が必要である。ビザ申請にあたっては、米国内でのビジネス実績が必要になるので、リース契約が済み実際の施工がスタートした段階で申請手続きを開始することが多い。ビザ取得までにかかる期間はケースバイケースであり、追加書類要請の有無や面接の込み具合などによっても異なる。尚、弁護士にビザ申請手続きを依頼するのが一般的だが、会社法専門弁護士が移民法に強いとは限らないので、依頼する際には留意したい。

米国進出を決めた段階で立ち上げ期間のプロジェクト管理を誰がするのかを検討し、現地サポートを含めたプロジェクトチームを構築することが望まれる。また、開業後の店舗運営との兼ね合いを考えたとき、ビザ取得のタイミングや立ち上げ期間と開業後の人選戦略も大切になる。

4. COVID-19 の影響

新型コロナウイルスが発生した 2020 年以降、飲食ビジネスは厳しい環境を乗り越えてきた。その影響と変化には次のようなものがある。

（1）好立地の変化

好立地に関する考え方の変化がある。パンデミック以前はビジネスマンが多いダウンタウンや金融街などに多くの飲食店が集まり、そのような立地の人気が高かったが、コロナ禍でリモート勤務が定着し、人流傾向が変化した。住宅街へのカフェやレストランの進出も目立つようになっている。ゾーニングの問題があるのでどの都市のどの住宅地においても問題なく飲食ビジネスを開業できるとは言えないが、候補地の幅がコロナ禍以前と比べてより広くなったといえる。

（2）ショッピングセンターの「食」への注力

大型商業施設ではパンデミック以前から「食」を強化しようとする傾向が見られたが、パンデミックでその傾向がより一層高まった。特に、カリフォルニアではアジア系の飲食ビジネスが S C での地位を高めている。一般的に S C 内の店舗スペースは家賃が高いが、集客やマーケティングの観点では優れている。出店先の候補として検討する価値が増したと思われる。

（3）席数変更と屋外ダイニング

飲食店に対する規制は撤廃されたものの、パンデミック以前より席数を減らしてレイアウトに余裕を持たせるようになった飲食店も見受けられる。出店する飲食業態によっては、理

想的な席数がパンデミック以前より減る場合もあるので、店舗デザイン作成時に設計士に相談することを勧めたい。

また、パンデミック以降アウトドアダイニングの人気は衰えず、屋内より屋外の席を望む顧客は多い。天気に恵まれているカリフォルニアでは元々屋外席を好む人が多く、ポストパンデミックでもその傾向は続いている。この点から、アウトドアスペースのある物件はポイントが高い。ただし、別途申請手続きが必要で、冬場にヒーティングランプの使用が必要になるといったコスト面での検討も必要になる。

5. 最後に

パンデミック後、米国ではインフレによって全てのコストが上がっており、建築資材も例外ではない。また、人手不足の問題もあって、元々工期や許認可取得の所要時間の長い米国での店舗立ち上げには、更に時間とコストがかかりそうな様相である。建築コストと工期を最小限に抑えるためには築浅でリース契約期間の残年数が長い飲食ビジネスからの譲渡が最も望ましいが、コロナ禍で空き物件が増えたとはいえ理想的な物件やビジネス案件との出会いにはタイミングと時間を要する。

米国での出店コストは日本国内に比べて高いが、メニューの平均単価が高いので、開業後には日本以上の収益を望むことも可能だ。日本食文化の価値と人気が高いことも追い風である。円安が進んだ後、ドル高差益によって日本本社の助けになっているケースもある。グローバルな展開をすることで一国の経済に頼らなくて済むことも、海外進出を検討する上でのメリットであろう。

本レポートでは、米国特にカリフォルニア州で飲食店を開業する場合の一般的な手続きや手順を示したが、飲食店といっても業態やコンセプト、サービススタイルなどの違いによって様々で、立ち上げに必要とされる物件やリソース、予算にも違いがある。米国の法律や規制は変わりやすくその時々で柔軟性をもって対応する必要があるし、それぞれの案件に合わせて開業までのプロセスをカスタマイズしたり米国市場向けにビジネスモデルをローカライズすることも大切である。本レポートが店舗開設までの基本的なプロセスを理解する一助となり、日本ブランドの強みを活かした店舗展開を目指すための参考になれば幸いである。

以上

別添：飲食店開業チェックリスト&予算ワークシート

【免責条項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。