



店タク tentaku

サービス紹介資料



店タク

t e n t a k u

「“お店を持つ”に業務委託を」

飲食店の任せたい人と挑戦したい人をつなぐ
次世代型マッチングプラットフォーム

飲食店オーナーが抱える人材不足や売上向上策などの悩み
独立を目指す料理人が抱える投下資本などの悩みを
両者のマッチングによって解決できます

店タク運営会社

会社情報

会社名

株式会社ムジャキフーズ

資本金

1 億円

設立

1997年3月25日

事業内容

繁盛店店主の輩出・育成
業務委託による店舗展開
トラスト方式によるコンサルティング
コミュニティサイト「店タク」の運営



Contents



業界の現状と課題



店タクの提案と仕組み



未来のイメージとネクストステップ

01

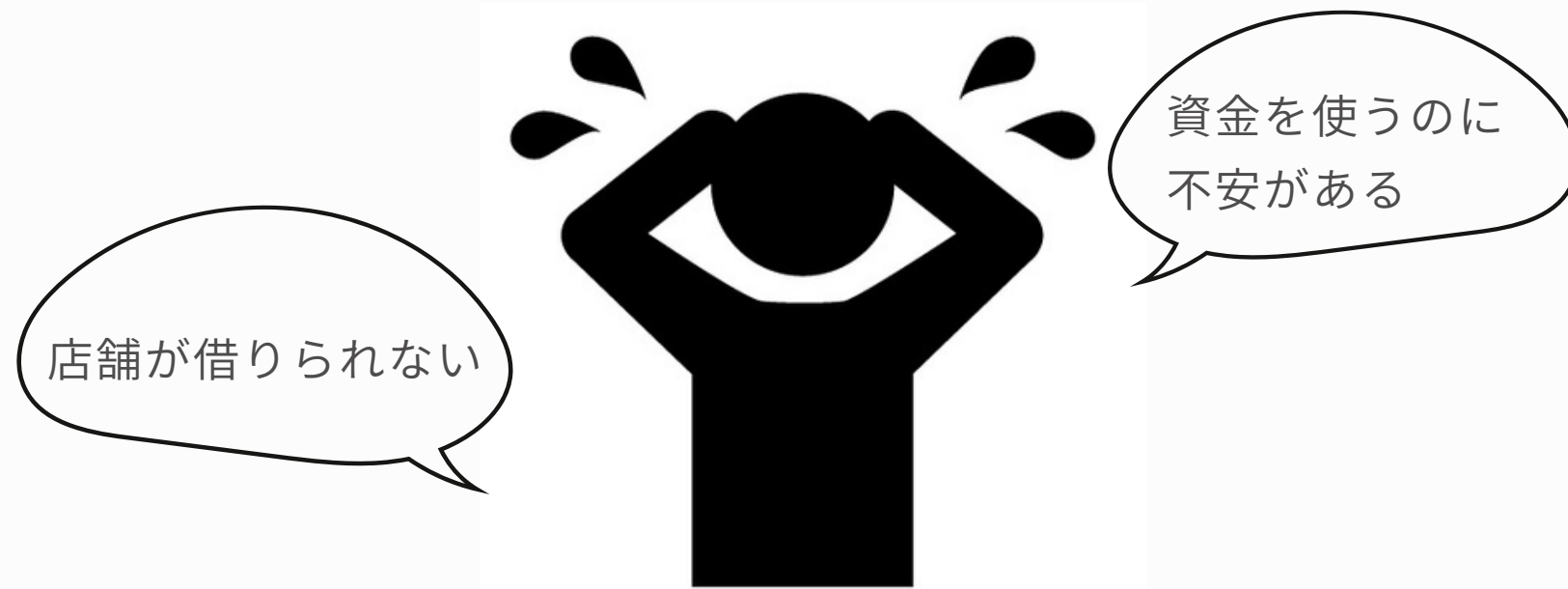
業界の現状と課題

Current situation and challenges

飲食業界が抱える2つの構造課題

人も場所も足りていない業界に起きている“ねじれ”とは？

料理人は独立を志すも出店の壁が高い



オーナーは人材に困って経営に悩んでいる



ミスマッチが常態化している今、両者の課題は実はつながっています

飲食業界の今（市場背景）

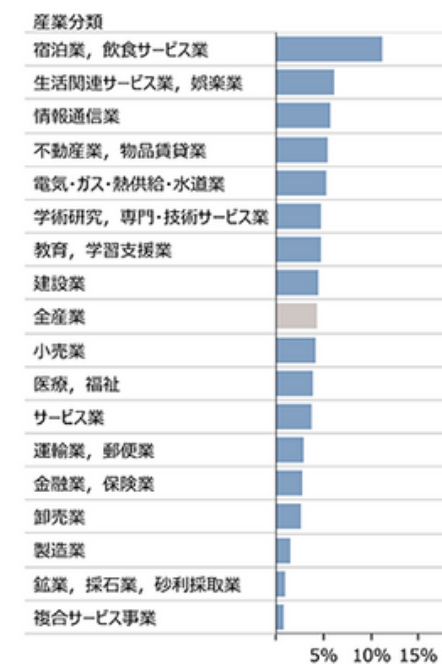
飲食店の倒産件数は年々増加傾向にある



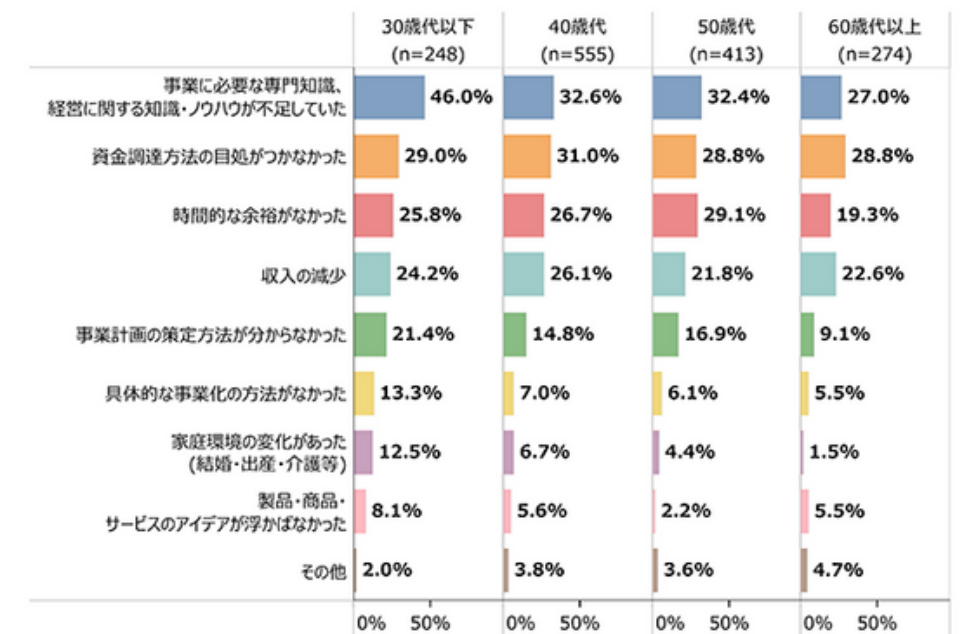
「飲食店」の倒産動向調査 | 帝国データバンク

独立希望者が多い一方、出店の壁が高い

①開業率



第2-2-61図 経営者の年代別に見た、起業の準備段階で生じた課題



(左) 厚生労働省「雇用保険事業年俸」のデータをもとに中小企業庁が算出

(右) 中小企業の起業・創業に関する調査 | 帝国データバンク

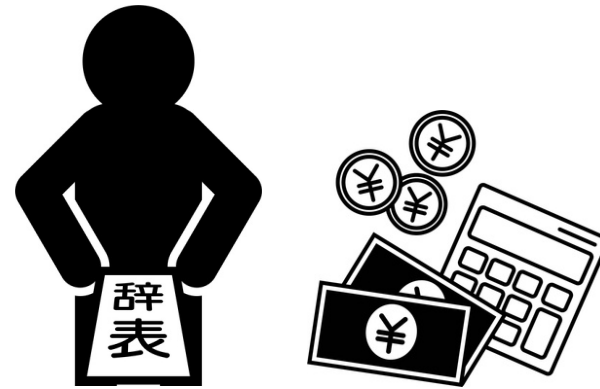
人材と店舗、それぞれの“余り”を活かす仕組みが求められています

▼ オーナーが“人材を雇えない時代”になった背景

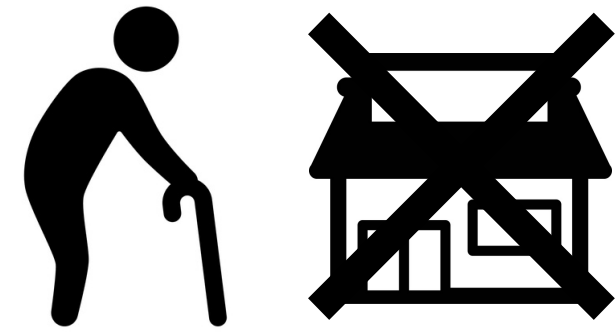
“雇ってもダメ”オーナーの葛藤が増えている



雇用しても熱量が続かず
売上改善に繋がらない



採用後も早期離職
教育・採用コストだけが
膨らむ



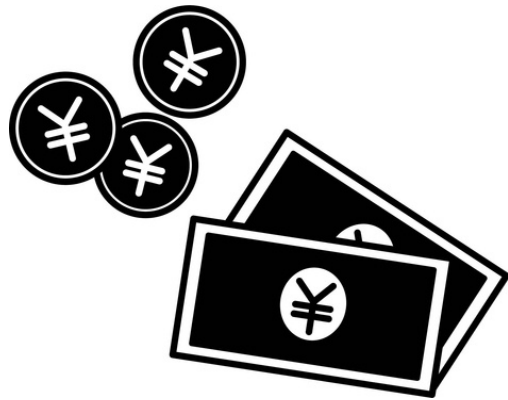
体力や後継者の問題で
店をたたむ選択肢も浮上



もはや“雇う前提”での経営が成り立たなくなっています

料理人が“独立できない時代”になった背景

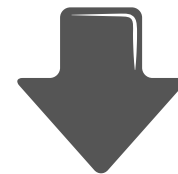
夢はあるけど現実が追いつかない



初期費用の壁
(1,000万～3,000万円)



物件の信用審査
人材採用のハードル



副業スタートでは
スケールできず
志が途中で折れる



“小さく始める手段”が不足しているのが現状です。

既存の選択肢では救えない理由

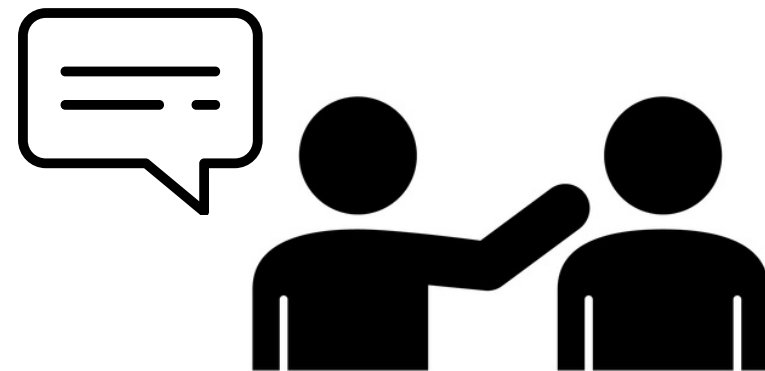
雇用も賃貸借も限界を迎えている



雇ってもうまくいかない 貸してもリスクが残る

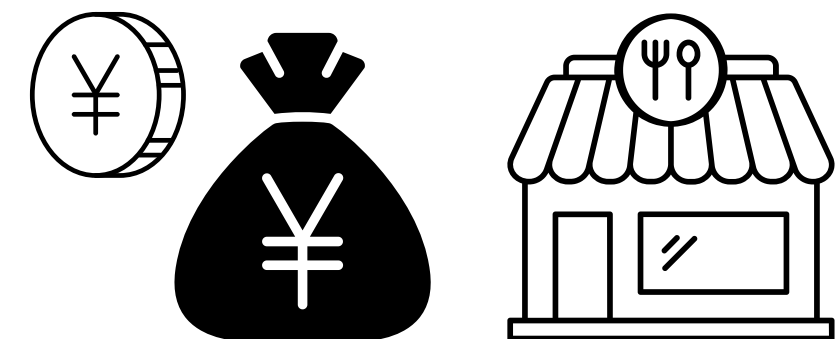
雇用契約

オーナー側の監督責任が強く
料理人は指示命令に従わなければならない



賃貸借契約

店舗を直接借りるのは大変で又貸しもそれは同じ
料理人には初期費用とリスクが集中する



02

店タクの提案と仕組み Proposal and mechanism

新しい答え 「業務委託」という選択肢

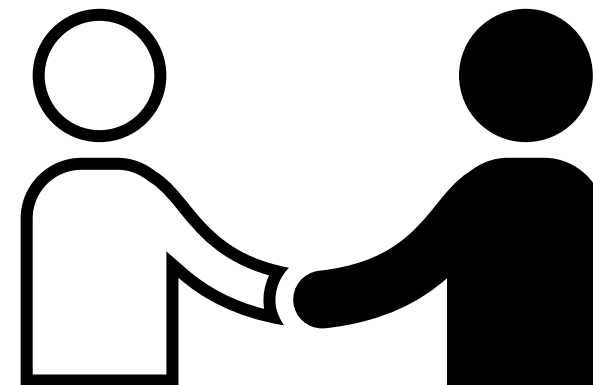
契約のカタチを変えると、経営と働き方が変わる

店タクは、オーナーと料理人を“業務委託”でつなぐサービスです。

雇用や賃貸のような縛りを持たず、両者の目的に応じて柔軟に契約できる、
つまりは「関係性がフラットで、責任と裁量をシェアできる」
飲食業界の“ちょうどいい関係”を提案します。

”収入を増やす”

任せたいオーナーと挑戦したい料理人が互いに”店”で目指すものが同じという強み





任せたいオーナーと挑戦したい料理人が互いに“探し合える” マッチングプラットフォーム

無料登録で案件を設定



相互検索、エリア、
業態、売上見込みなどで検索可



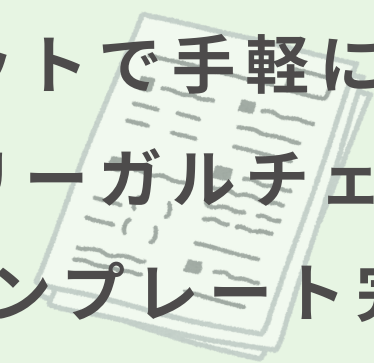
委託後の売上報告、
報酬の支払いまでサイト内完結



本人確認済みユーザーだけが
出会える安心な環境



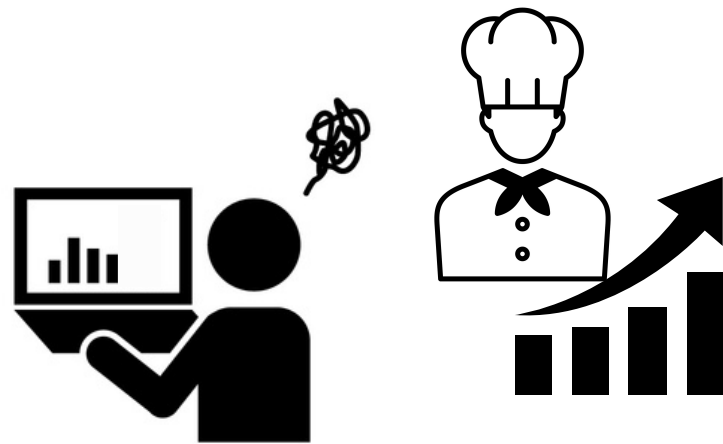
チャットで手軽に交渉、
契約書はリーガルチェック済みの
テンプレート完備



どんなマッチングが生まれるか？

“ちょうどいい関係”3選

1



売上をさらに向上させたい

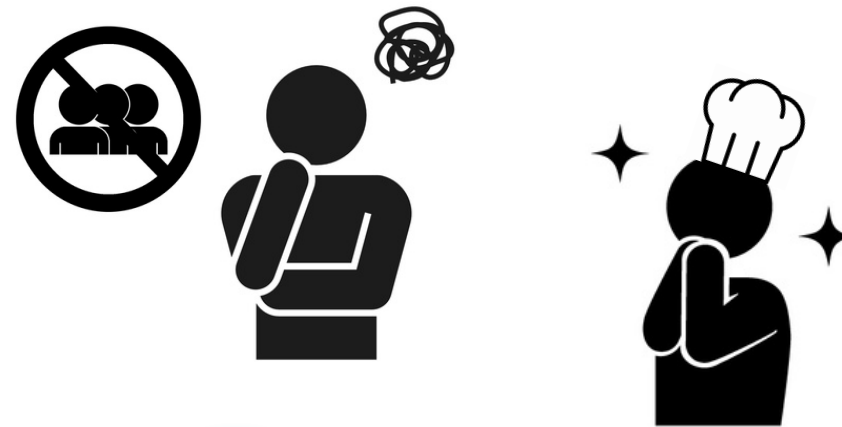
飲食店オーナー

技術と実績を
活かしたい料理人



売上が落ちた店を料理人が再生

2



人員に問題を抱える

飲食店経営者

独立を夢見る料理人



営業できていなかった時間を
料理人のチームが運営

3



体力に限界を感じている

飲食店個人店主

店舗承継を考える料理人



継ぎ手不在の老舗が料理人に承継
料理人は念願の店舗実現へ

なぜマッチング精度が高いのか？

数字が“見える”からミスマッチが減る

オーナー

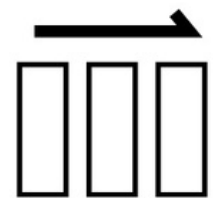
1ヶ月の店舗収支を公開



① 1 か月の売上



② 変動費



③ 固定ランニングコスト



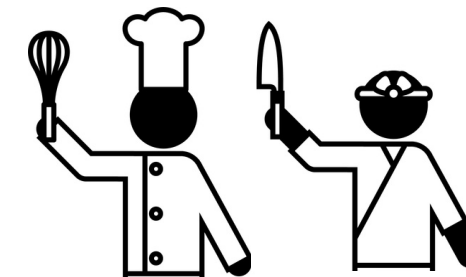
④ 料理人への報酬

可視化



料理人

事業計画・目標売上を登録



① 業種



② 経歴



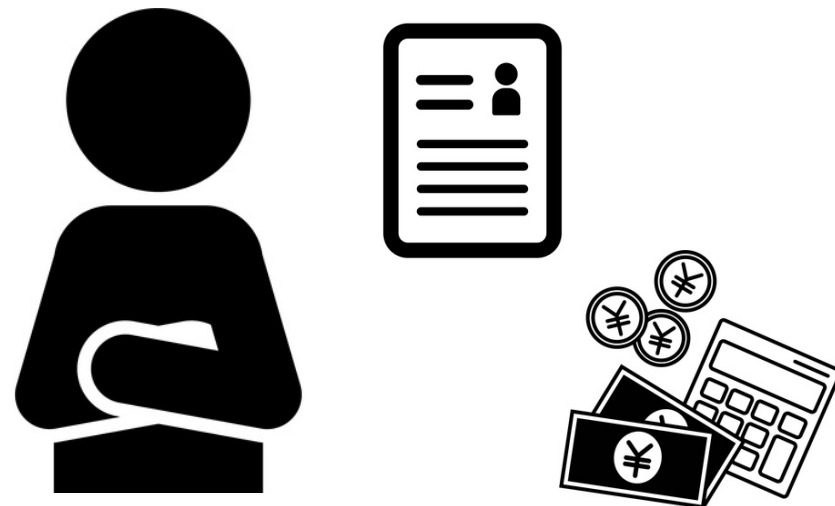
③ 収支目標



④ 報酬目標

▼ 数字が見えることによる互いのメリット

オーナー



料理人の経歴や収支目標が見えるからこそ
店舗を信頼して任せられるか判断できる

料理人



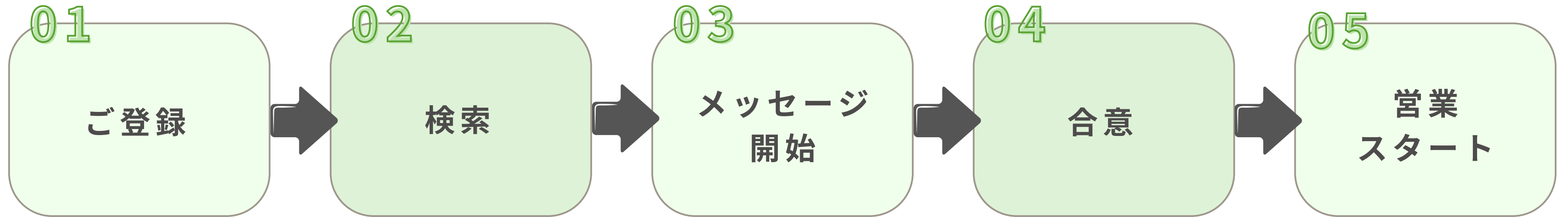
自分の事業計画と店舗の一个月の収支を
照らし合わせて挑戦できる店舗を探せる

感情ではなく“事業として”判断でき、
数字のすり合わせを前提とした“**現実的なマッチング**”が可能

▼ ご利用の流れと契約のかたち

登録から営業開始まで、最短1週間

5ステップ!!



契約書テンプレ、日々の売上報告、報酬支払いもスマホで完結します
個人認証が絶対なので繋がりも安心です

▼ 店タクが提供する新しいサービスとは

飲食店専門マッチングサイト

店タク
tentaku

業務委託 × 双方向型 × 数字で見極め



Point 1

雇用契約や賃貸借契約とは異なる
柔軟な店づくり、働き方

Point 2

飲食店オーナーも料理人も
お互いを“探せる”双方向設計
※マッチング手数料はかかりません

Point 3

収支（月次）情報を元に
マッチングできるからこそその
高い納得感

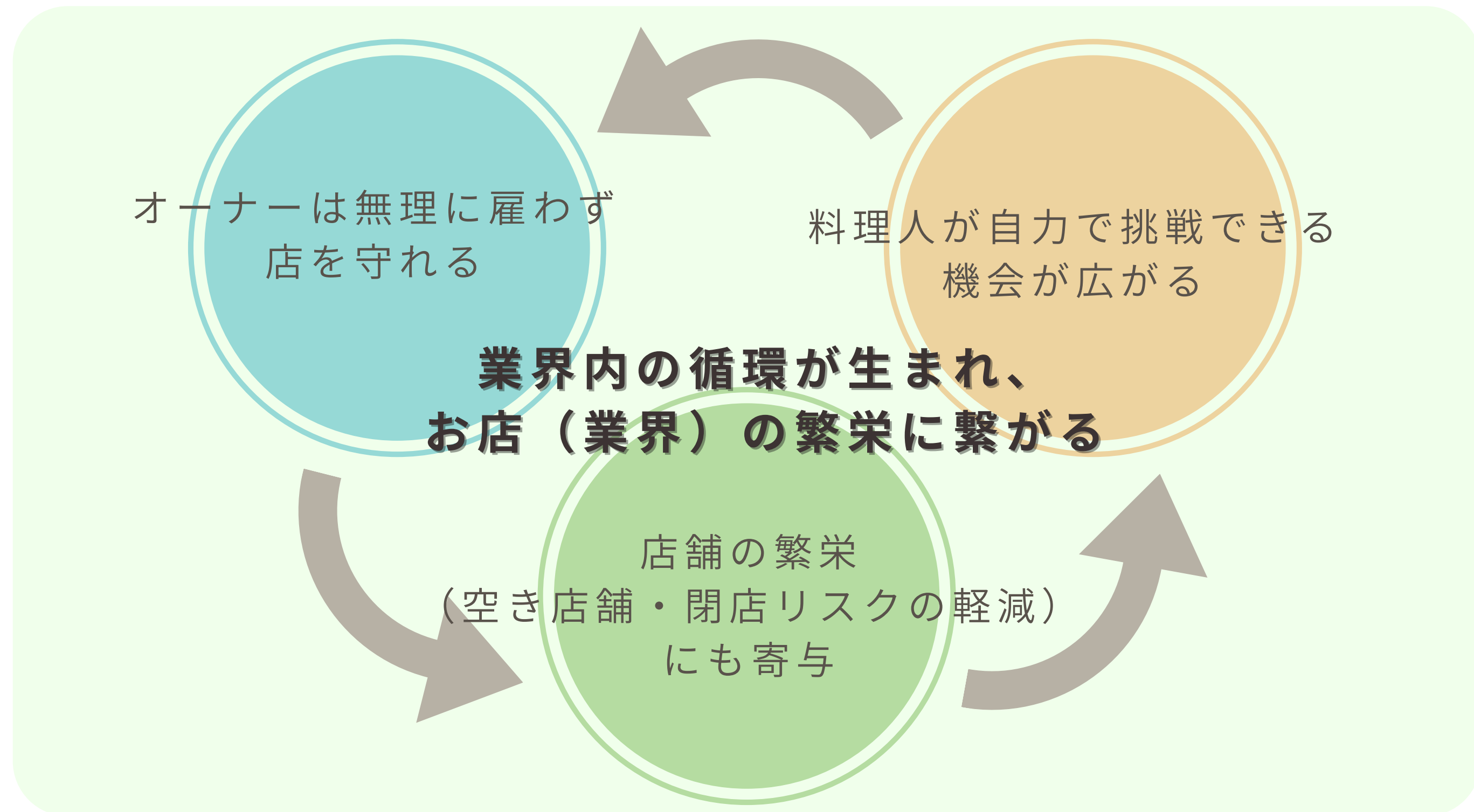
03

未来のイメージとネクストステップ

Future image and next step

▼ この仕組みが広がると、飲食業界はどう変わる？

———— “任せたい”と“挑戦したい”がつながる未来 ————

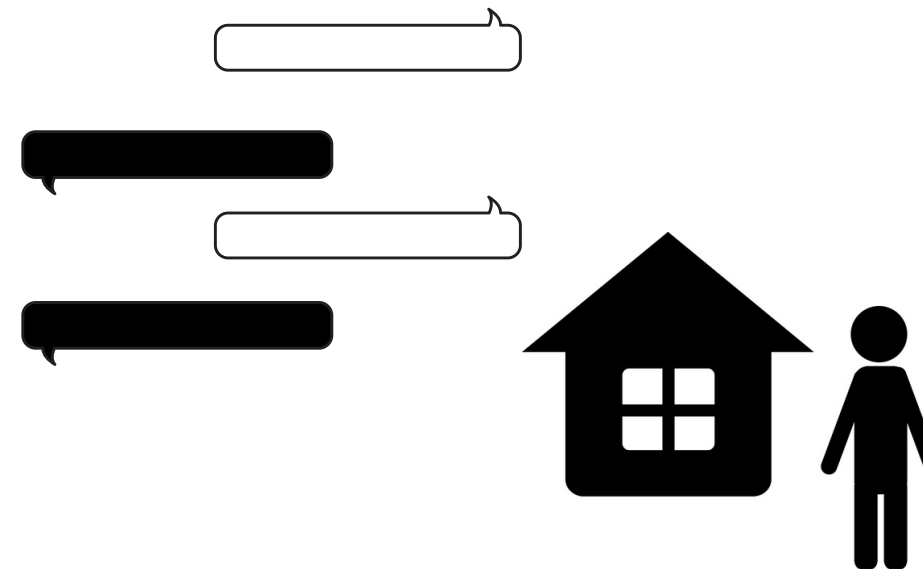


▼ 店タクでできること（登録後の具体イメージ）

登録すると“今すぐ”始められること



登録ユーザーの検索
（エリア/業態/金額）



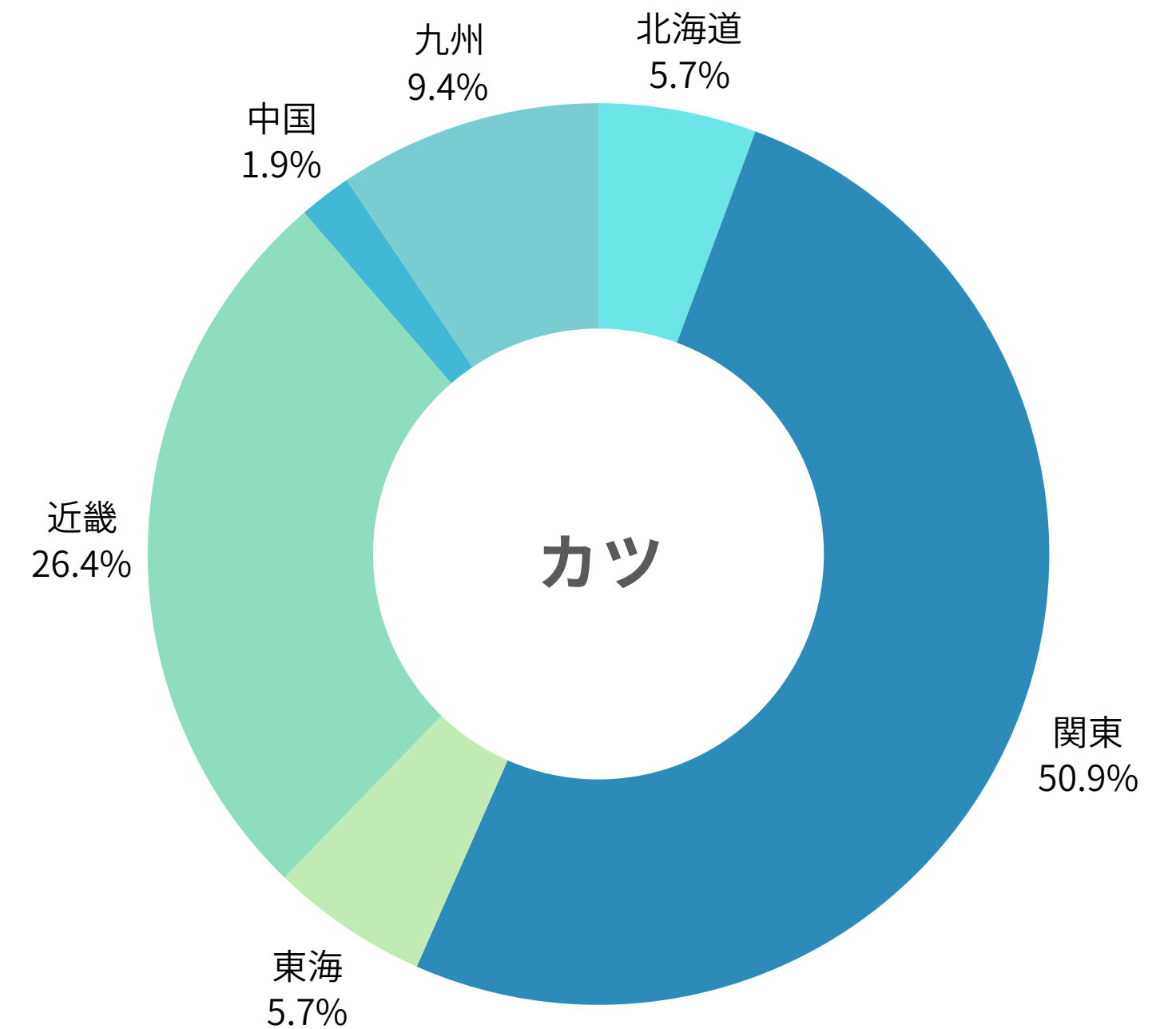
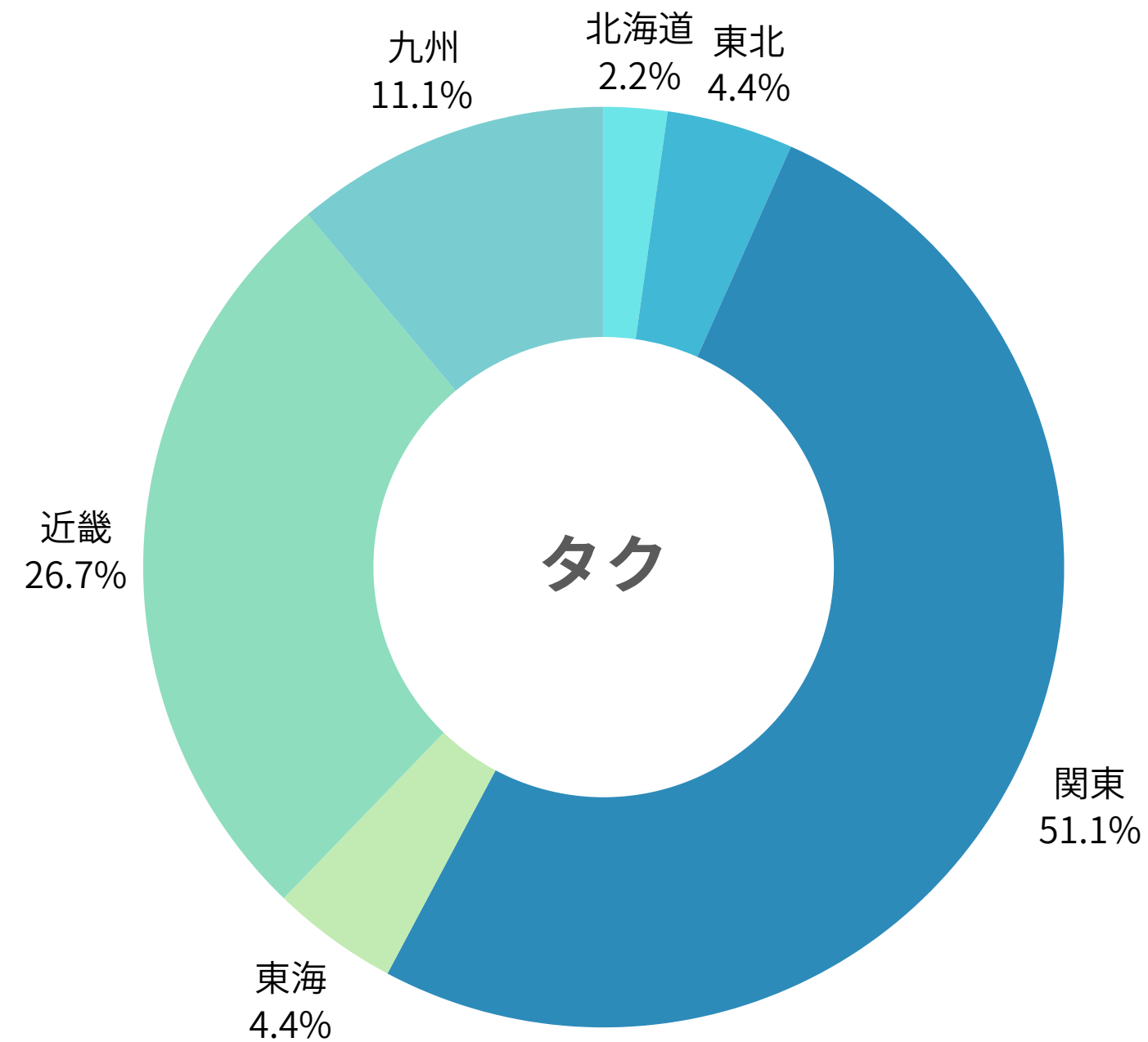
気になる人とチャット&内見



条件が合えばすぐ
契約・営業スタート

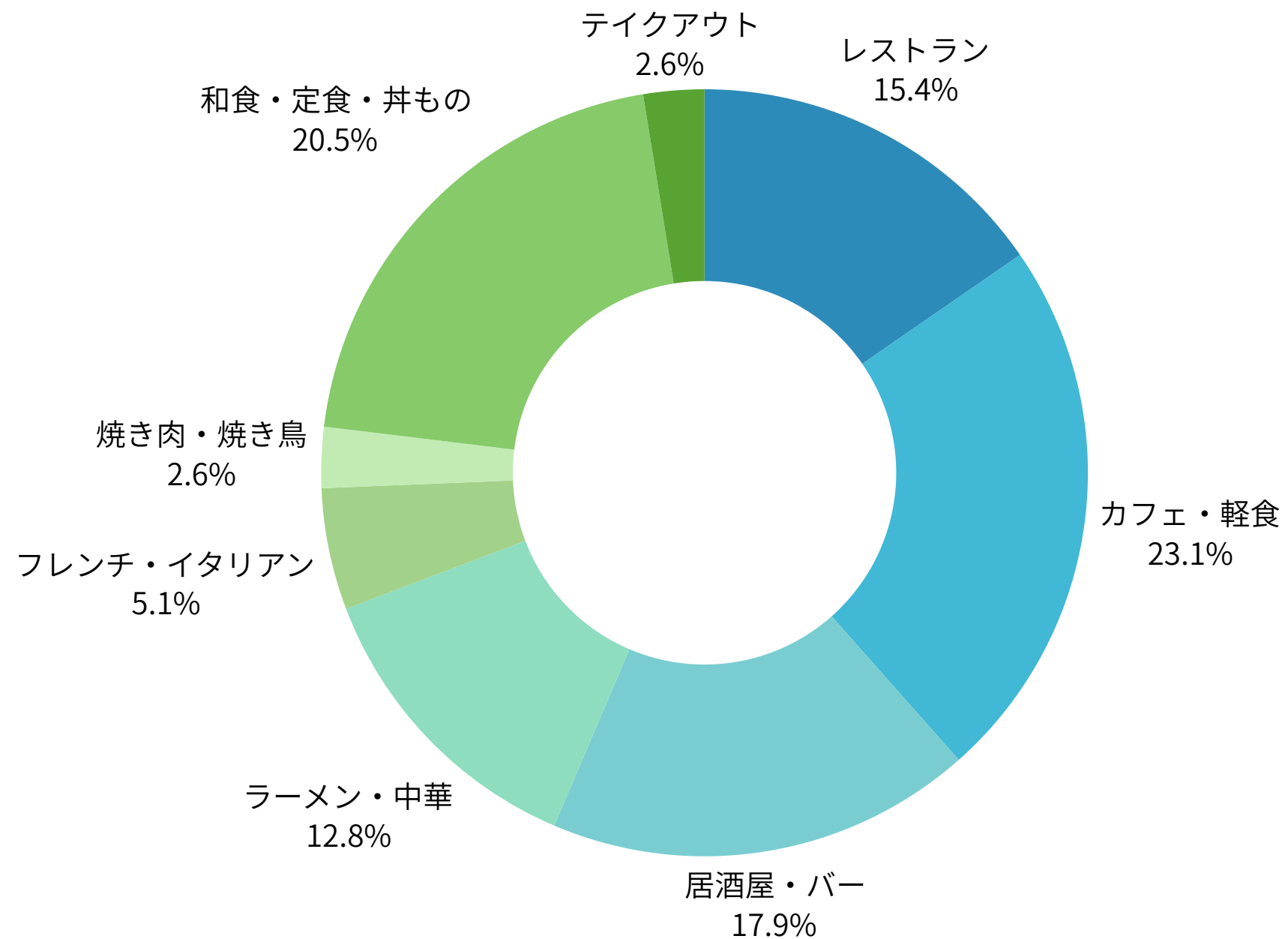
店タクユーザー分布

エリア分布

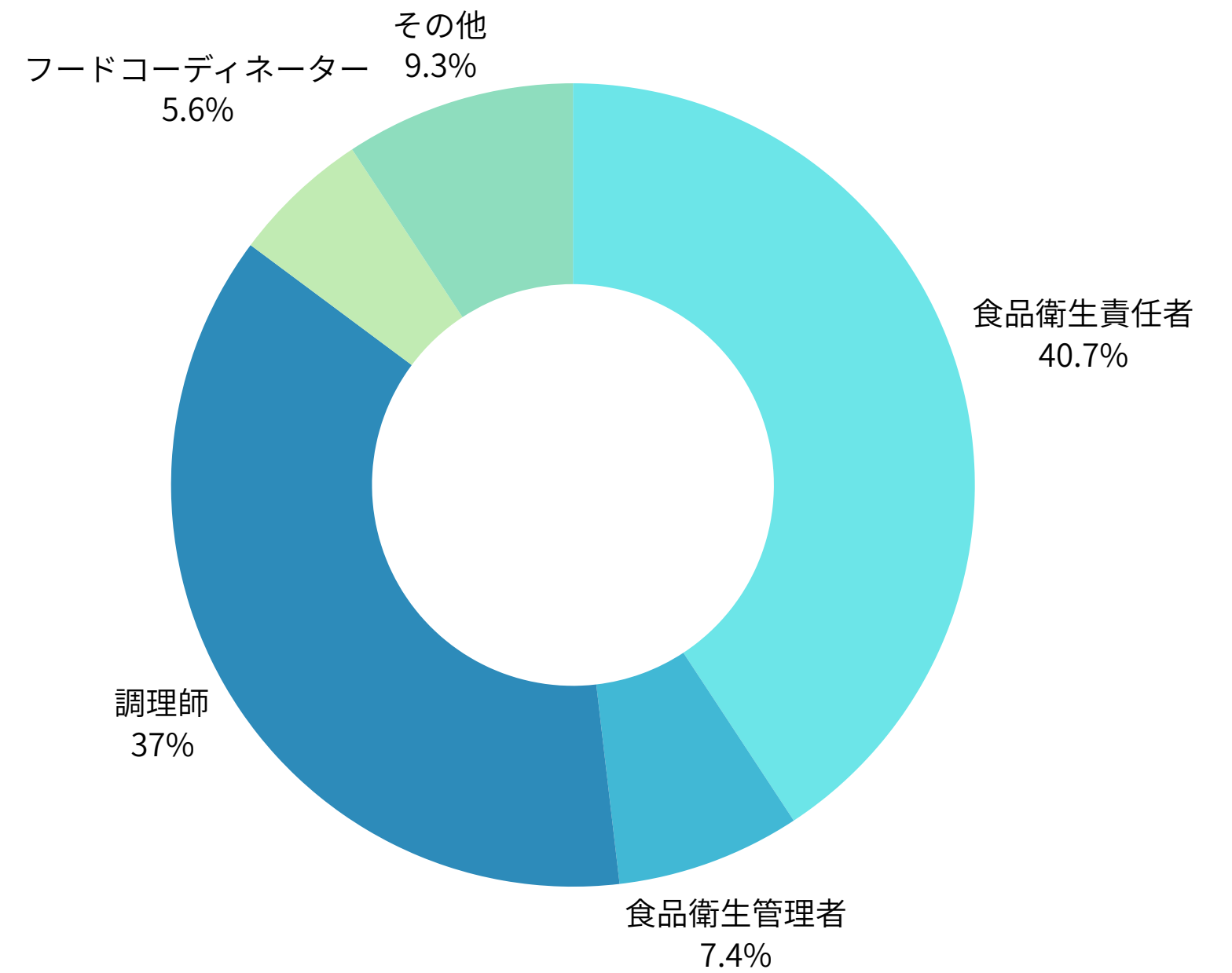


▼ カツユーザ分布

業種分布



保有資格分布



料金プラン

2つの有料プランを用意

	基本プラン	スカウトプラン
料金	1,000円／7日間	50,000円／14日間
対象	誰でも加入可能 (料理人・飲食店オーナー)	飲食店オーナー専用
できること	・オーナーは受信したメッセージのみ返信可能（自発送信不可） ・料理人は全機能利用可能	・基本プランに加え、料理人にスカウトメッセージを送信可

▼ どうしてこの価格なのか？

選びやすく 始めやすい だから続けやすい

店タクの料金プランは
目的と状況に合わせて無理なくご利用いただけるよう設計しています

基本プラン

まずは気軽に始めたい方向け

- ・ 必要なタイミングだけ加入できるシンプルな設計
(週1,000円／月換算4,000円)
- ・ 他のマッチング系サービスと比較しても、
続けやすい価格帯

スカウトプラン

積極的にマッチングを進めたい飲食店向け

- ・ 掲載だけではなく、自ら料理人に声をかけられる
今までにない選択肢
- ・ 求人広告より格安な価格帯で、能動的に動ける点が
大きな魅力

“登録無料”で、今日からマッチングが始められます

↓ 店タクへの登録は、以下より可能です ↓

料理人として登録する



飲食店オーナーとして登録する



まずは登録して、検索から。料金が発生するのは出会いの後。

自身のタイミングで、“ちょうどいい出会い”を。

店タク

Q 検索



お問い合わせ



株式会社ムジャキフーズ

Tel : 03-5793-5721

〒150-6016

東京都渋谷区恵比寿四丁目20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー16階