



2018年12月期第2四半期決算説明資料

G - F A C T O R Y 株式会社

証券コード：3474



目次

1. 会社概要	3
----------------	----------

2. 2018年12月期第2四半期決算概要	12
------------------------------	-----------

3. 今期見通し	20
-----------------	-----------

4. 海外展開について	24
--------------------	-----------

Appendix. サポート別詳細と市場環境	31
-------------------------------	-----------



G-FACTORY

1. 会社概要



当社の目指す姿～Our Vision

当社は、国内の飲食店を始めとする店舗型サービス業の成長を助けることを第一に、「夢をカタチに！和食を世界に！」という企業スローガンを掲げ、国内の和食文化を世界の様々な地域へ輸出する架け橋となることを目標としています。

夢をカタチに！和食を世界に！

和食文化の輸出



日本の店舗運営



日本食



日本の接客

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY

G-FACTORY



鰻屋



寿司屋



居酒屋



ラーメン屋



焼き鳥屋



鉄板焼き屋



天丼屋



蕎麦屋

⋮

⋮



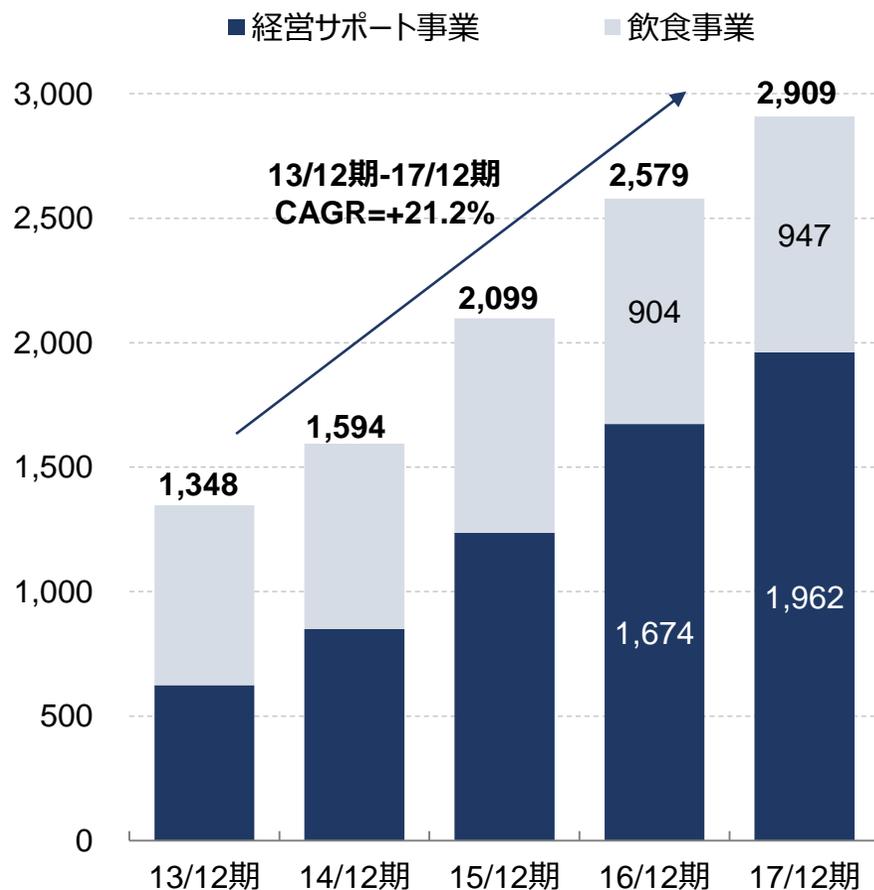
会社概要

当社は店舗型サービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店支援をコアビジネスとしています。飲食店の旺盛な出退店ニーズにより経営サポート事業は継続増収を達成しており、直近5期間の全体の売上高については年平均成長率21.2%で成長しています。

会社概要

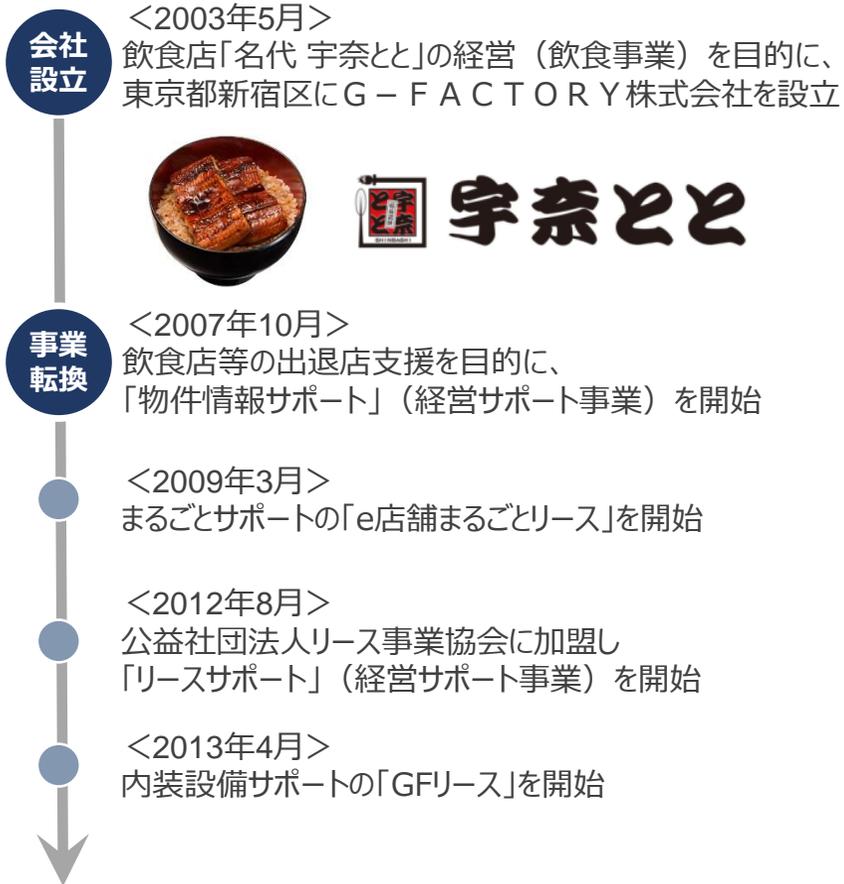
会社名	G-FACTORY株式会社	
代表者	代表取締役社長 片平 雅之	
設立	2003年5月	
所在地	東京都新宿区西新宿一丁目	
事業内容 (セグメント)	経営サポート事業	店舗型サービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店支援
	飲食事業	ファストフードとしての鰻料理を提供する「名代 宇奈とと」の運営

直近の業績



当初は「飲食店の経営」を目的として設立も、中小規模の飲食店では出店の際に情報収集や専門知識を有した人材確保に強くニーズがあることが分かり、出退店支援を目的とした「経営サポート事業」を開始し、同事業を中心に業容を拡大してきました。

飲食店の経営から出退店支援サポートへ



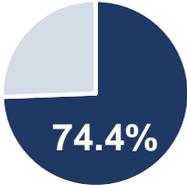
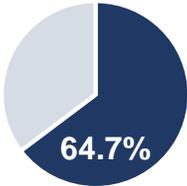
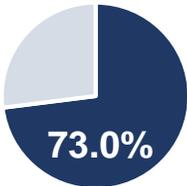
非労働集約型モデルへの追求と日本の店舗型サービス業の海外進出支援へ





経営サポート事業

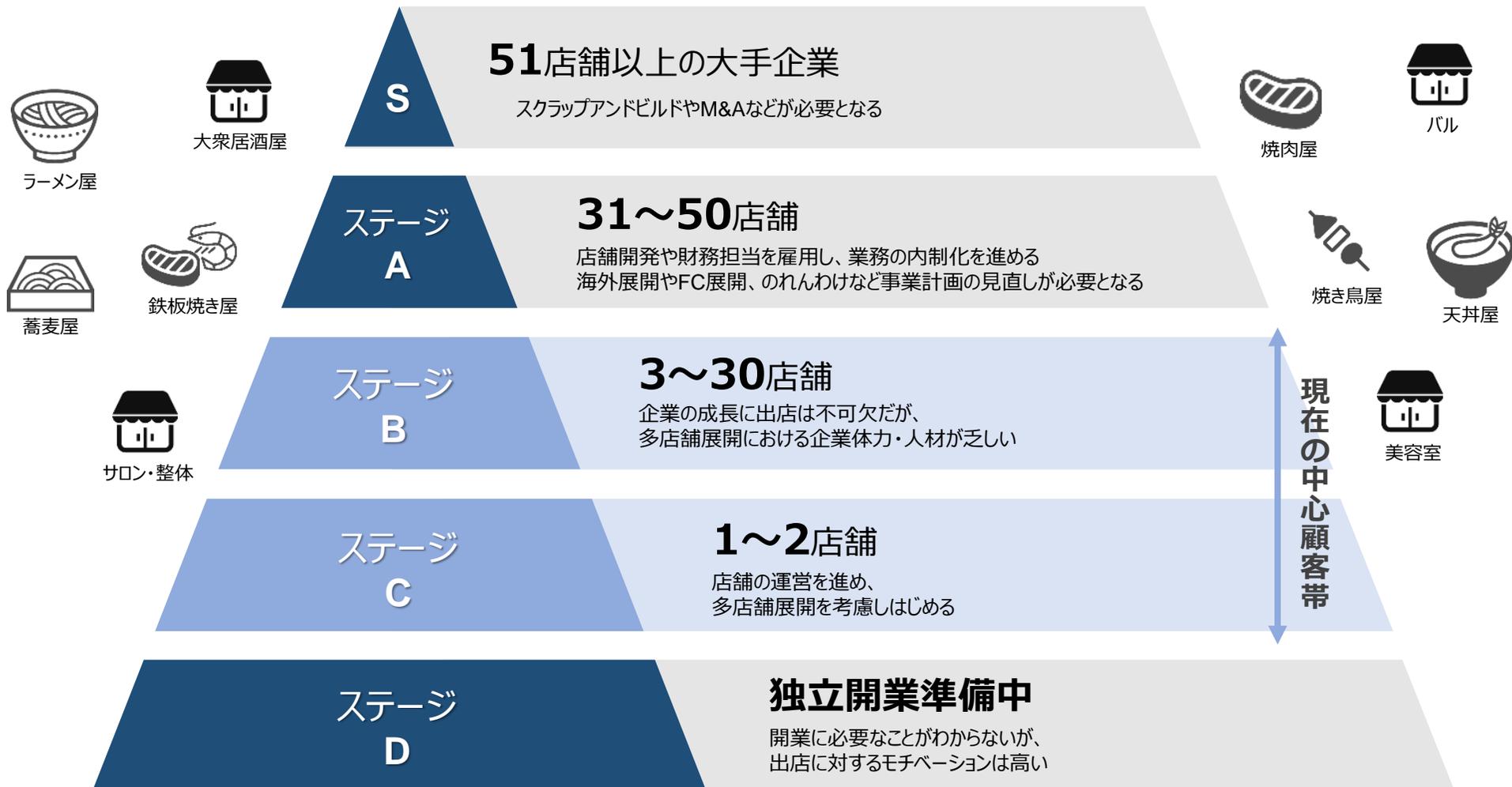
経営サポート事業は3つのサポート（物件情報・内装設備・まるごと）で構成されています。ストック型のビジネスモデルを構築しているサポートが多く、セグメント全体でも実に73.0%（2017/12期）がストック売上となります。

サポート	商品名	サポート内容	ストック売上比率
 物件情報サポート	サブリース 【ストック型】	<ul style="list-style-type: none"> 出店希望者への物件のサブリースおよび造作設備の売買 好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象 	 74.4%
 内装設備サポート	リースサポート 【フロー型】	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達 その後、リース会社へその設備等を売却し、同時にリース会社と顧客との契約締結をサポート 	 64.7%
	GFリース 【ストック型】	<ul style="list-style-type: none"> 厨房機器等のリース契約 耐用年数等の観点より契約期間は平均3年～5年 	
 まるごとサポート	e店舗まるごとリース 【ストック型】	<ul style="list-style-type: none"> 物件情報サポートと内装設備サポートのワンストップサービス 月額リース料が出店に伴う費用を含んだパッケージとなり、開店に必要な場所・設備をリースで提供 	 90.0%
経営サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 現在の対象顧客は飲食店を中心とした店舗型サービス業の内、3～30店舗展開している成長企業 顧客飲食店は、ラーメン屋・焼肉屋・バル・大衆居酒屋・焼き鳥屋・中華料理屋等 その他顧客店舗は、美容室・サロン・整体等 		 73.0%



当社がターゲットとする顧客の企業規模

年商400億円を超えるステージSの企業から独立開業を行う顧客まで幅広くサポートを行っています。中心顧客層は、業界の課題に直面している3~30店舗の企業や多店舗展開を考慮し始めるステージCの企業群であります。





国内成長ポテンシャル

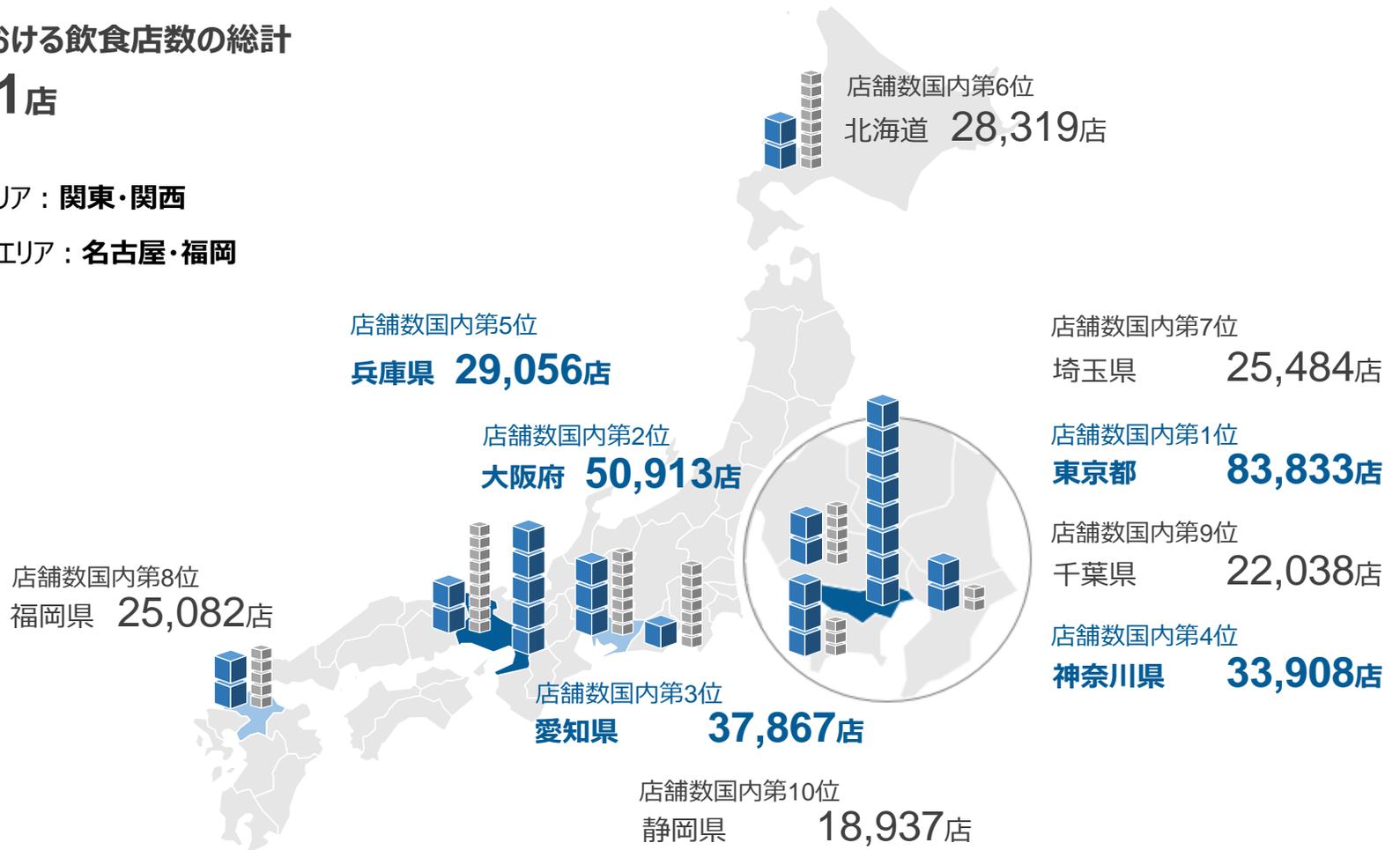
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

都道府県における飲食店数の総計

619,711店

● 既存展開エリア：関東・関西

● 今後の展開エリア：名古屋・福岡



国内唯一の「鰻」を商品の中心としたファストフードを展開しています。同事業については、飲食店を主要顧客とする経営サポート事業への情報収集を主目的として運営をしています。

「名代 宇奈とと」の特徴

- ▶ 「鰻」を扱っていることでファストフードの中でも、平均単価が高く、広告宣伝費を掛けない展開により高水準の営業利益を保っております。



国内計東京・大阪エリア15店舗 (スピノフ店舗を含む)



主なメニュー例

ワンコインうな丼



500円 (税込)

うな丼ダブル



1,000円 (税込)

うな重特上



1,500円 (税込)

ひつまぐし



800円 (税込)

くりから



250円 (税込)





当社のコアコンピタンス～飲食事業「名代 宇奈とと」の存在

飲食事業「名代 宇奈とと」は、運営を通して業界の課題や問題、運営ノウハウをタイムリーに把握し、経営サポート事業の付加価値向上や店舗型サービス業をサポートする新たなサービス開発に寄与しています。

飲食事業と経営サポート事業の関係性

飲食事業



「名代 宇奈とと」の運営

飲食事業を運営することで業界の課題・問題を常に把握



- 飲食店の運営を通じた出店や運営、退店に関わるノウハウ・課題を顧客へのサービス提供へ転嫁

経営サポート事業

店舗型サービス業の課題を解決し、成長を支援するサービスを提供



物件情報
サポート



内装設備
サポート



まるごと
サポート



業界トレンドに合う
新たなサポートを継続開発



- 業界の課題を解決するソリューション
- 付加価値の高いソリューション

顧客(店舗型サービス業)

「名代 宇奈とと」の戦略的な活用事例

1

顧客獲得・リテンション効果

- 飲食事業での蓄積したノウハウをセミナーとして顧客へ提供することで新たな顧客の獲得



2

未進出エリアの情報収集・基盤構築

- 国内未進出エリアや海外でのライセンス出店により特定地域での飲食店の運営ノウハウ蓄積や情報ネットワークを構築



3

顧客目線の新サービス開発

- 人手不足を解消する人材派遣サービス提供に向けた外国人留学生のアルバイト雇用でのノウハウの蓄積





G-FACTORY

2. 2018年12月期第2四半期決算概要



2018年12月期第2四半期決算の実績

物件情報サポート売上を中心として対前年同期比ベースで増収を達成しました。当初の計画通り、内装設備サポートの自社リース化(GFリース)、海外拠点の立ち上げ、先行投資の実施により、利益は一時的に減益を余儀なくされますが、収益基盤は中長期戦略通りに強化に向かっています。

対前年および期初予想との比較

(百万円)	2017/12期 2Q累計		2017/12期 (実績)		2018/12期 2Q累計				2018/12期 (計画)	
		構成比		構成比		構成比	前年 同期比	計画 進捗率		構成比
売上高	1,411	100.0%	2,909	100.0%	1,486	100.0%	+5.3%	46.4%	3,204	100.0%
売上総利益	605	42.9%	1,168	40.2%	591	39.8%	▲2.4%	47.3%	1,251	39.1%
営業利益	224	15.9%	355	12.2%	145	9.8%	▲35.0%	48.4%	301	9.4%
経常利益	217	15.4%	351	12.1%	134	9.0%	▲38.4%	44.6%	301	9.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	118	8.4%	179	6.2%	88	5.9%	▲25.5%	47.1%	187	5.8%

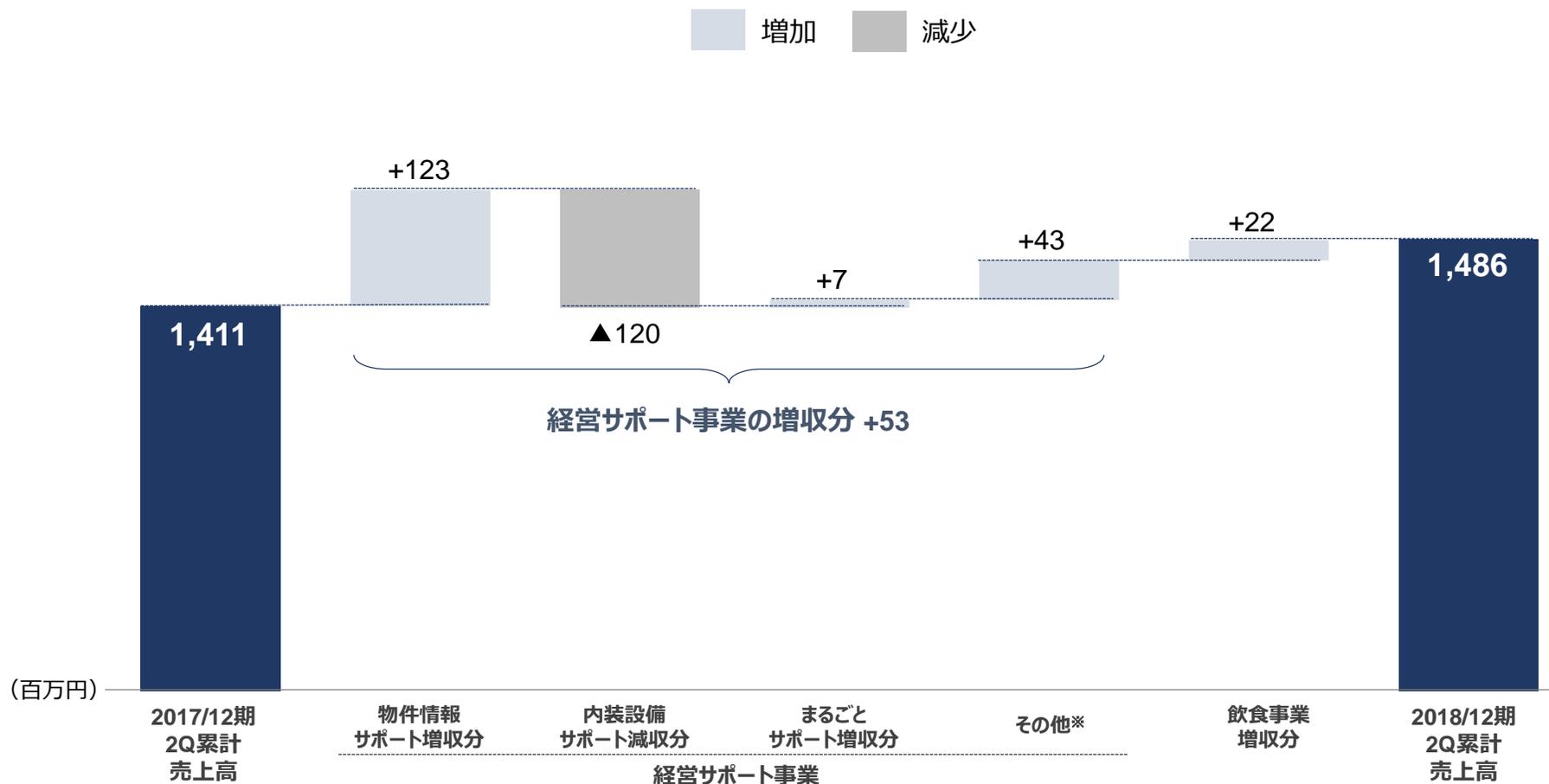
※シンガポール子会社への出資金により、為替差損11百万円が発生しています。



売上高の増減要因

上場企業のステータスが優良物件の情報獲得と契約実現に有利に働き、営業体制の順調な稼働により、物件情報サポート売上は123百万円の増加を達成しました。また、内装設備サポートについては、自社リース化の進捗に伴い、減収となりました。海外売上については、42百万円の増加と徐々に立ち上がっています。

前年同期との増減要因分析

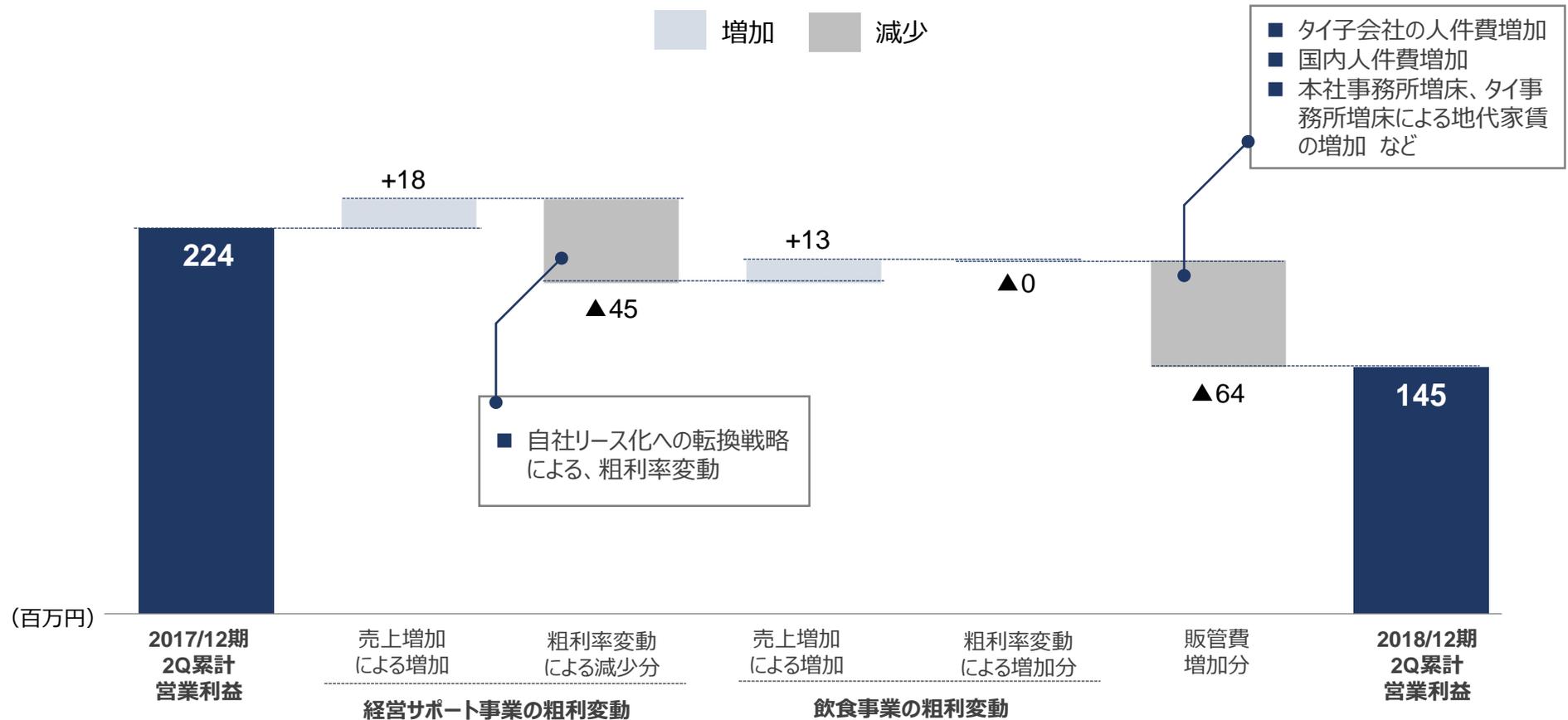




営業利益の増減要因

内装設備サポートの自社リース化(フロービジネスのリースサポートからストックビジネスのGFリースへの転換)に伴い、経営サポート事業は27百万円の減益となりました。また、事業規模の拡大や海外展開に向けた成長投資を行っており、販管費は64百万円の増加しており、2018/12期2Q累計では、前年同期比ベースで79百万円の減益となりました。

前年同期との増減要因分析





2018年12月期上期事業トピックまとめ

事業規模拡大により、本社事務所を増床しており、2倍のスペースへ拡大しました。また、顧客への提供サービスも重層化が進んでおり、海外サポートの確立に加え、本年5月より電力サービスの提供も開始しております。

事業拡大へ向けた投資

【国内本社事務所増床】

- 事務所フロアを2倍へ拡大
- 下期には利用区画をリニューアルすることにより人員キャパシティを更に拡大する見通し

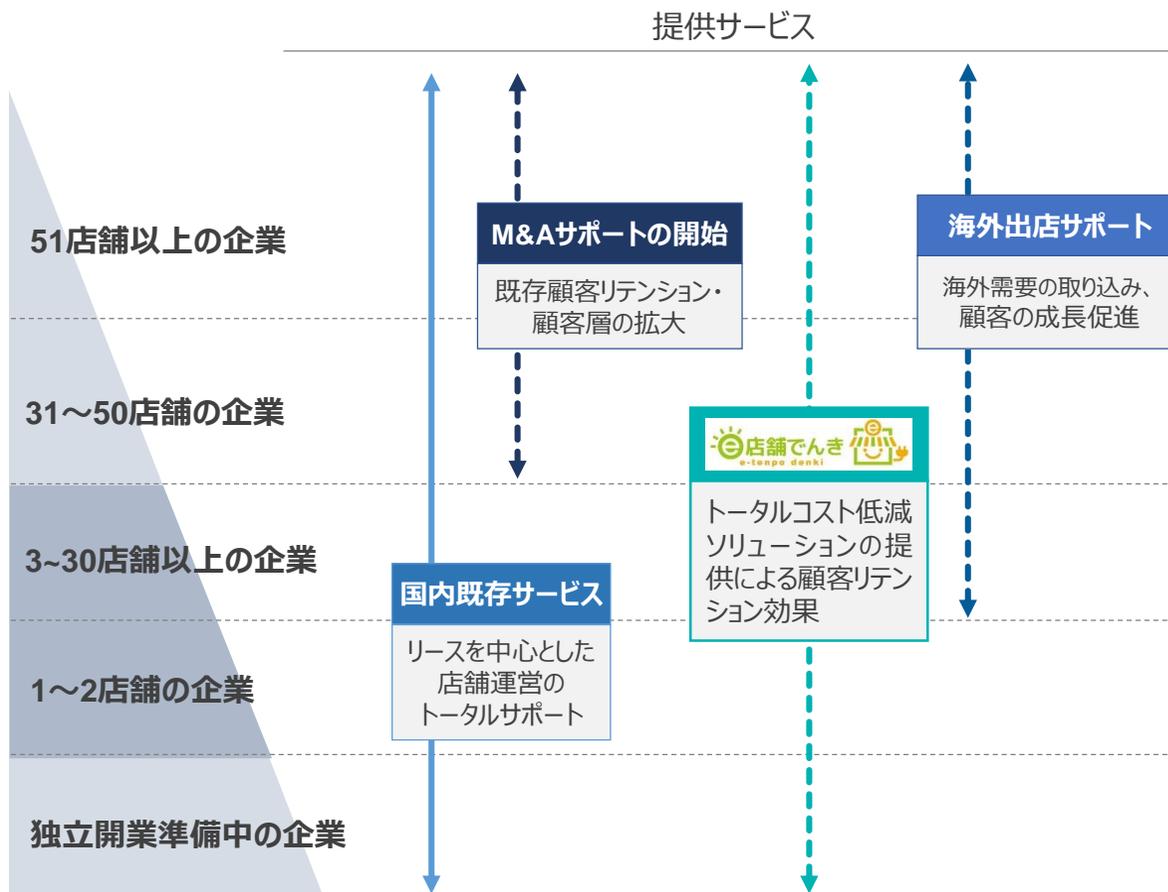


【海外事務所移転】

- 昨年度開設したタイ事務所の人員増加への対応を進めるため、移転を行う



顧客提供サービスの重層化

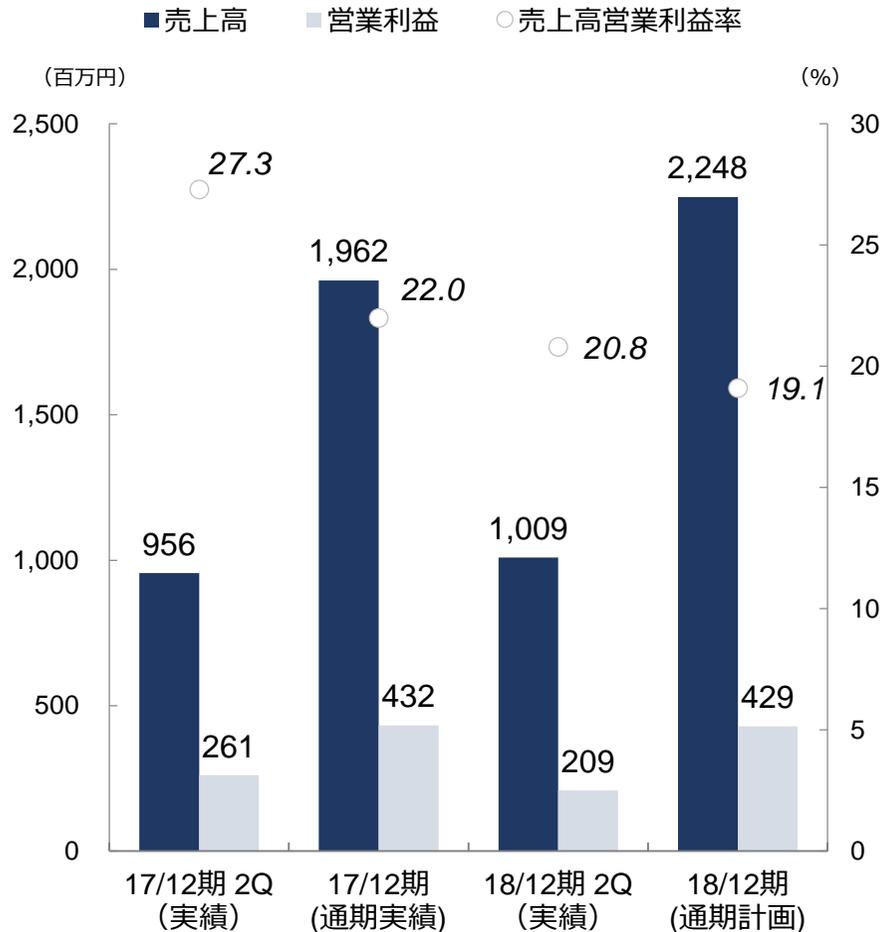




経営サポート事業

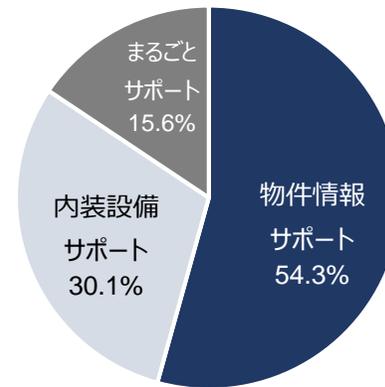
上場による信用力と知名度向上による物件情報サポートの順調な増加を背景に増収を達成も、内装設備サポートの売上ミックスの変化と海外を中心とした先行投資に伴い、減益となりました。内装設備サポートの自社リース化による、更なる国内収益基盤の強化は依然として変わっておりません。先行投資中の海外展開については、既に立ち上がりを見せています。

前年同期比較

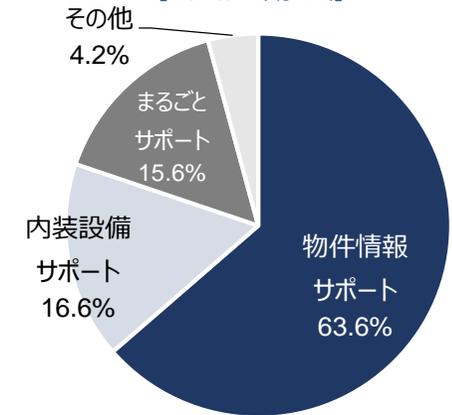


事業動向

【2017/12期 2Q】



【2018/12期 2Q】

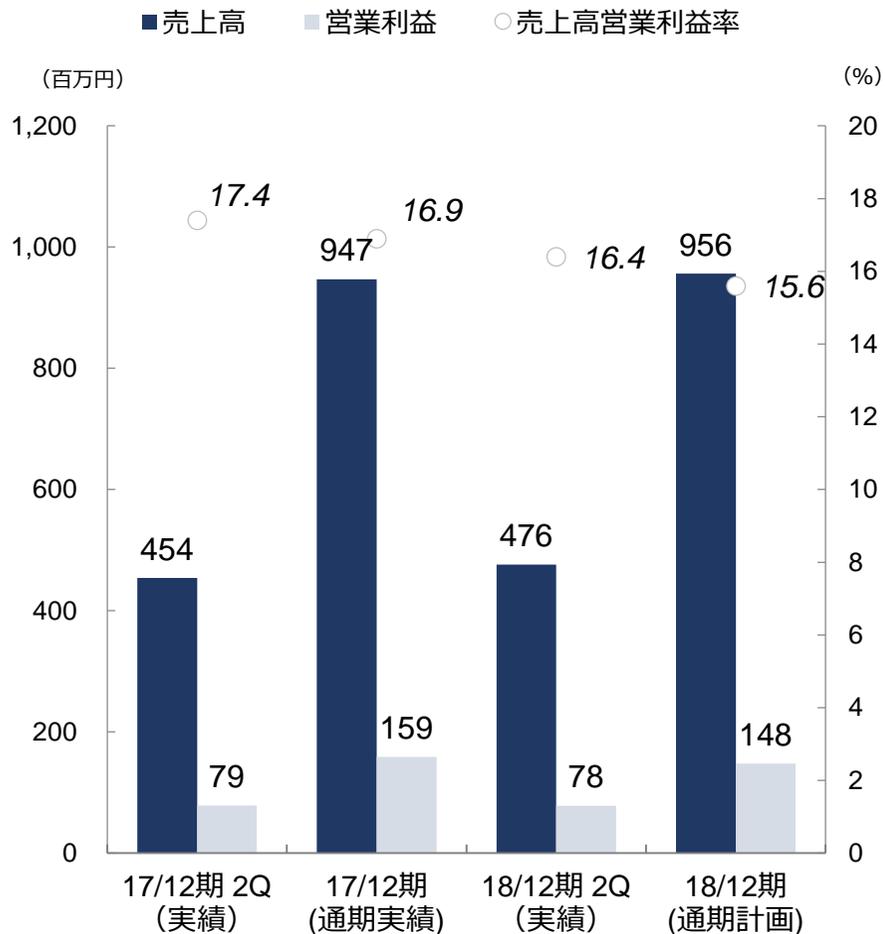


- 経営サポート事業全体のストックビジネス比率は74.7%(17/12期2Q)から78.1%(18/12期2Q)へ増加
- 物件情報サポートは順調に新規獲得が進み、増収傾向。内装設備サポートは自社リース化への転換を進めているため減少となる。
- 海外売上は昨年度新設のタイエリアを中心に経営サポート事業売上の4.2%まで到達



インバウンド売上の増加、宅配売上の順調な進捗に計画通りの増収となりましたが、アルバイト・パートを含む人件費の上昇やライセンス出店に関わる準備段階からの諸々の費用が発生し、若干の減益となりました。

前年同期比較



事業動向



■ 宅配売上は3%強まで到達

<現在の宅配可能店舗13店舗>

神田、中野、錦糸町、八丁堀、浅草、上野、北千住、新宿、九条、梅田、本町、南森町、宇奈まる

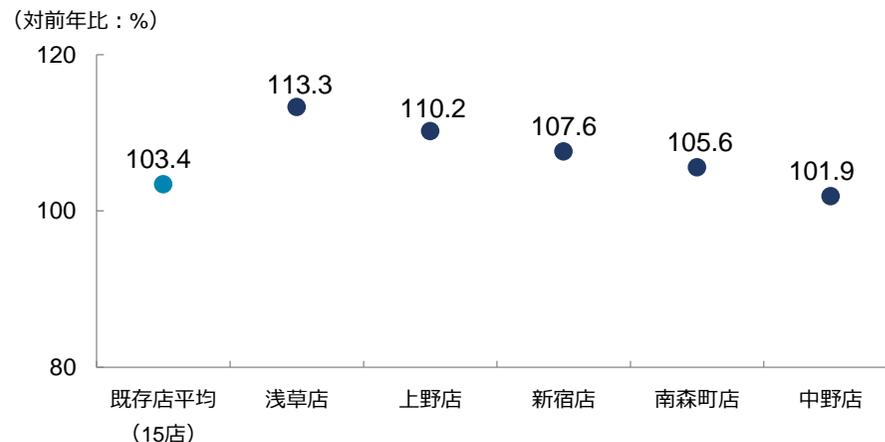


■ インバウンド売上は20%強まで拡大

<インバウンド売上上位5店舗>

※()内はインバウンド比率
浅草(51.0%)、上野(46.9%)、南森町(29.1%)、新宿(23.3%)、中野(18.3%)

既存店売上高前年同期比





バランスシートの現状

海外でオフィスの増床及び国内本社でも増床を行ったため、固定資産は前年期末より31百万円増加しました。リース投資資産は、前期に破産顧客分を損失計上したため、前年同期に対しては13百万円減少していますが、新規契約を順調に獲得していることから、前年期末より90百万円の増加となりました。

(百万円)	2017/12期2Q末	2017/12期4Q末	2018/12期2Q末	前年期末差
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	1,272	1,520	1,420	▲100
売掛金	102	37	94	+57
割賦売掛金	161	115	49	▲66
リース投資資産	331	228	318	+90
流動資産合計	2,089	2,082	2,041	▲41
固定資産				
有形固定資産	285	304	302	▲2
無形固定資産	1	1	1	0
差入保証金	578	668	695	+27
投資その他の資産合計	665	758	791	+33
固定資産合計	952	1,064	1,095	+31
資産合計	3,041	3,146	3,136	▲10
負債の部				
流動負債				
買掛金	146	106	160	+54
有利子負債	148	146	131	▲15
流動負債合計	642	700	675	▲25
固定負債				
有利子負債	260	193	131	▲62
長期預り保証金	479	508	531	+23
固定負債合計	772	751	709	▲42
負債合計	1,415	1,451	1,385	▲66
純資産の部				
株主資本合計	1,626	1,688	1,563	▲125
純資産合計	1,626	1,695	1,751	+56
負債純資産合計	3,041	3,146	3,136	▲10



G-FACTORY

3. 今期見通し



2018年12月期見通し

2018/12期2Q累計は、想定通り進捗しているため、通期見通しの見直しは現在ございません。旺盛な国内需要を背景にトップラインの拡大、国内の業容拡大および海外事業への投資を予想しており、前年同期比では増収減益の予想をしています。

今期予想との比較

	2017/12期 (実績)		2018/12期 2Q累計			2018/12期 (計画)		
		構成比		構成比	計画 進捗率		構成比	前年比
売上高	2,909	100.0%	1,486	100.0%	46.4%	3,204	100.0%	+10.2%
売上総利益	1,168	40.2%	591	39.8%	47.3%	1,251	39.1%	+7.1%
営業利益	355	12.2%	145	9.8%	48.4%	301	9.4%	▲15.1%
経常利益	351	12.1%	134	9.0%	44.6%	301	9.4%	▲14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	179	6.2%	88	5.9%	47.1%	187	5.8%	+4.5%

※下期の為替レート前提条件：81.19円/1シンガポールドル



2018年12月期セグメント別見通し

サポート別の実績についても、2018/12期2Q累計では想定通りの進捗となりました。下期にかけて、物件情報サポートを中心とした増収及び海外事業の立ち上がりを予想しています。

今期予想との比較

	2017/12期(実績)	2018/12期 2Q累計		2018/12期(計画)	
				計画進捗率	前年比
売上高	2,909	1,486	46.3%	3,204	+10.2%
経営サポート事業	1,962	1,009	44.9%	2,248	+14.6%
飲食事業	947	476	49.8%	956	+1.0%
営業利益	355	145	48.2%	301	▲15.1%
経営サポート事業	432	209	48.7%	429	▲0.5%
飲食事業	159	78	52.7%	148	▲7.0%



2018年12月期下期事業トピックまとめ

今下期では、引き続き事業拡大に伴う国内での投資と海外事業の強化を進めていきます。海外事業では新たにベトナムへの展開を予定しています。また、「宇奈とと」の戦略的活用として海外エリアへのライセンス出店を予定しています。



下期事業トピックス

G-FACTORY 経営サポート事業(国内) : 12月予定

- 営業人員増加に備えるため利用区画のリニューアルを予定

宇奈とと 飲食事業 : 12月予定

- 香港の尖沙咀(チムサーチョイ)エリアでのライセンス出店の予定

宇奈とと 飲食事業 : 11月予定

- タイ バンコクのプロンポンエリアでのライセンス出店の予定

GF CAPITAL PTE LTD 経営サポート事業(海外) : 10月予定

- ベトナムへ孫会社設立を予定

GF CAPITAL PTE LTD 経営サポート事業(海外) : 9月予定

- シンガポール事務所増床・増員を予定



G-FACTORY

4. 海外展開について

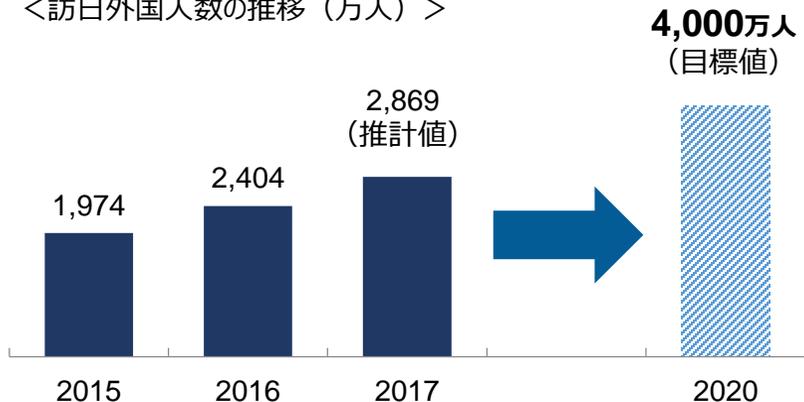


市場動向(1/2)～アジア市場で熱望される日本の食・サービス文化

訪日外国人の中には、日本で経験した食・サービス文化を自国で取り入れたいという思いを抱く人が多く、訪日外国人数の急増に伴い、日本の外食産業のアジアへの出店需要が強くなりつつあります。特に直近2年間のアジア地域における日本食レストラン数の増加率は50%超と他主要地域に比べ、遥かに高い成長を遂げています。

訪日外国人数の増加と出店ニーズの存在

<訪日外国人数の推移(万人)>



出所：JNTO（日本政府観光局）、観光庁

訪日外国人と国内飲食店の存在するニーズ

訪日外国人のニーズ

訪日による日本食・サービス文化の経験者増加

自国での日本食・サービス文化ニーズ

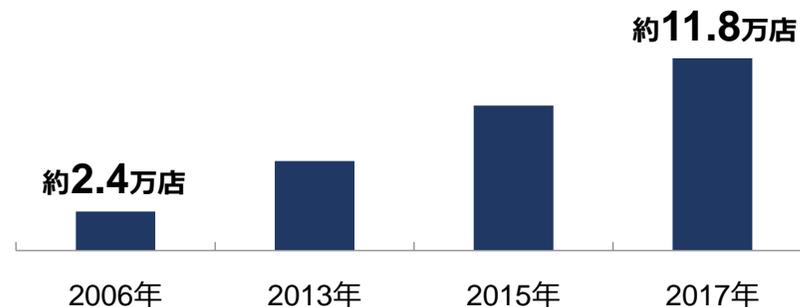
地方飲食店のニーズ

人口減少・物価高騰等による首都圏進出への懸念

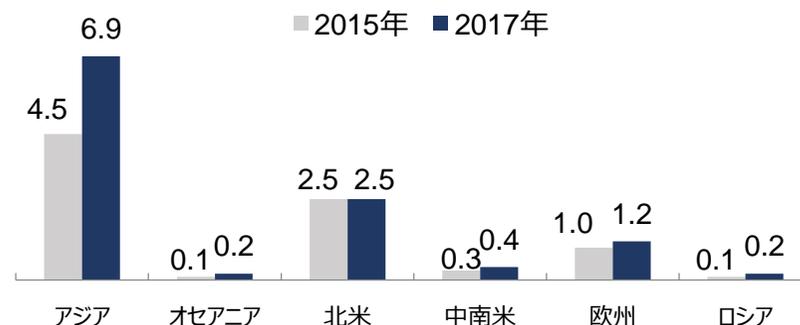
人口増加・低物価の海外への出店意欲

海外日本食レストラン市場規模

<海外の日本食レストラン数(万店)>



<主要地域別日本食レストラン数(万店)>



出所：農林水産省

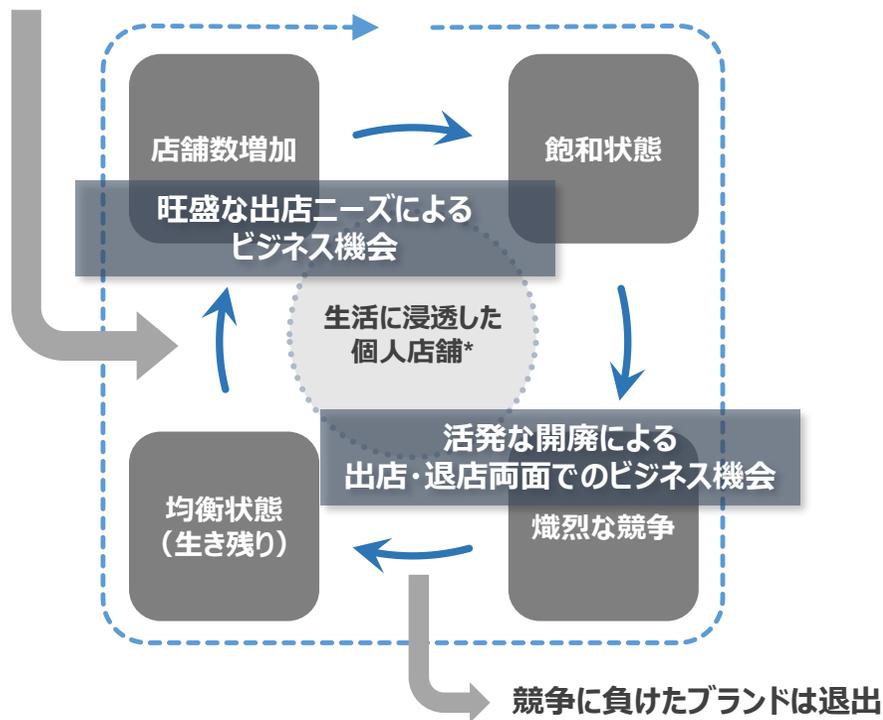


市場動向(2/2)～拡大するASEAN地域でのビジネス機会

当社は出店・退店の両面でのサポートを行うため、市場の飽和・競争激化状態(退店・新規参入のフェーズ)では最もビジネス機会を有します。特に注力しているタイ王国については、日本食レストラン数の増加に伴い、首都バンコクで競争激化の状態となりつつあるため、今後のビジネス機会拡大が多いに期待されます。

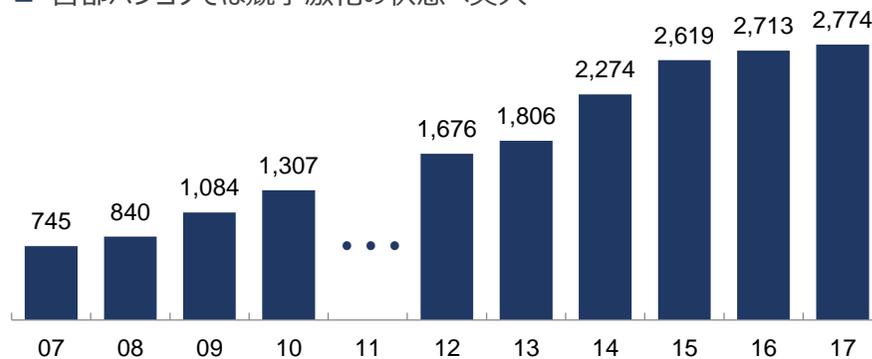
一般的な外食産業のスパイラル

スモールチェーンや大手チェーンが新たなコンセプトで参入



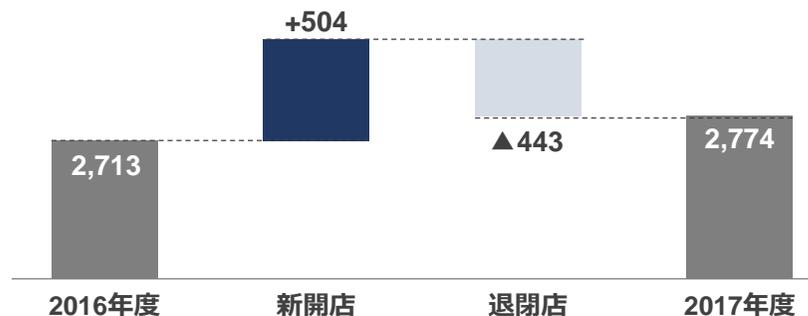
タイ王国の日本食レストラン数の推移

- 直近のレストラン数の増加率は鈍化
- 首都バンコクでは競争激化の状態へ突入



タイ王国の2015-2016年の開廃数

- 開業および廃業の割合は15%前後にまで到達



*一部ではあるが、トレンドの影響を受けず、スパイラルに陥らない店舗も存在

海外サポート概要と強み～海外出店への安心なゲートウェイ的存在

本年1月のクールジャパン機構との共同出資により、タイを中心に本格的な展開を進め、海外でのサポート内容が確立されつつあります。当社のステータスにより、金融機関等より顧客紹介を得ており、顧客は当社のサポートによって、ワンストップで迅速・安心な海外進出が可能となり、海外進出のゲートウェイ的存在として展開をしています。

海外サポートの概要



「夢をカタチに！和食を世界に！」

 GF CAPITAL PTE LTD : ASEAN地域統括会社(シンガポール)

 GF CAPITAL (THAILAND) CO.,LTD. : タイエリア支援会社

GF CAPITAL(VIETNAM)CO.,LTD. : ベトナムエリア支援会社 設立予定

海外の主要サポート内容

1. 進出パッケージサポート

海外での登記、口座開設、ライセンス取得、物件調達、事務所借り上げ、従業員アパート紹介、ビザ取得、税務・会計事務所紹介 等のパッケージ

2. 加盟開発サポート

海外出店会社と現地FC展開用のビジネスパートナーのマッチング等

3. 物件開発サポート

4. 内装設備サポート (GFリース)

5. その他

上記以外の個別オーダーに対するコンサルティング

海外サポートにおける当社の強み

1 優先的な顧客紹介を生むクールジャパン・上場企業のステータス

- ASEAN地域の飲食店のサポート市場は個人や未上場企業が殆どを占めるクローズドなマーケットの中で、クールジャパンからの出資や唯一の上場企業としての当社のステータス・信頼性により、金融機関などから顧客紹介を得られる傾向にある

2 海外でのソフト・ハード両面でのワンストップサービスの提供

- 現地法人の設立、就労ビザ取得、人材確保、取引業者紹介、ローカル言語の翻訳などのソフト面から、物件提供や内装設備のリース等のハード面をワンストップで提供しているため、顧客の海外出店におけるハードル低下、個別案件への対応を可能としている

3 スタートアップ企業から大手チェーンまでの豊富な顧客基盤

- 国内で培った顧客基盤により、顧客の成長ステージあった海外出店や既に海外に進出済の顧客からの出店依頼を受ける傾向
- 海外ローカル企業からの企業招聘依頼などもあり、顧客基盤の更なる強化が進んでいる

大手顧客から中小規模チェーンまでの様々な海外サポート実績

大手チェーンから中小・ローカルチェーン企業と様々な規模の企業へ柔軟なサポートを行っています。海外進出における細かなサービス提供から進出全般・進出後のサポートまで実績を積みつつあります。

海外進出支援事例



居酒屋てっぺん
(国内中規模チェーン)
※グループ企業多数

物件開発

内装設備
リース

メニュー
開発



居酒屋五五五
(地方都市※高松で4店舗展開)

会社設立

物件開発

人材採用

内装設備
リース

メニュー
翻訳

ブラン
ディング

進出トータルサポート



長崎ちゃんぽんリンガーハット
(国内大手チェーン)

人材採用

店舗開発
サポート



最近では日系チェーンと現地FCパートナーとのマッチング及び現地企業から、日系飲食企業とのマッチング依頼等、需要が活発化しています。

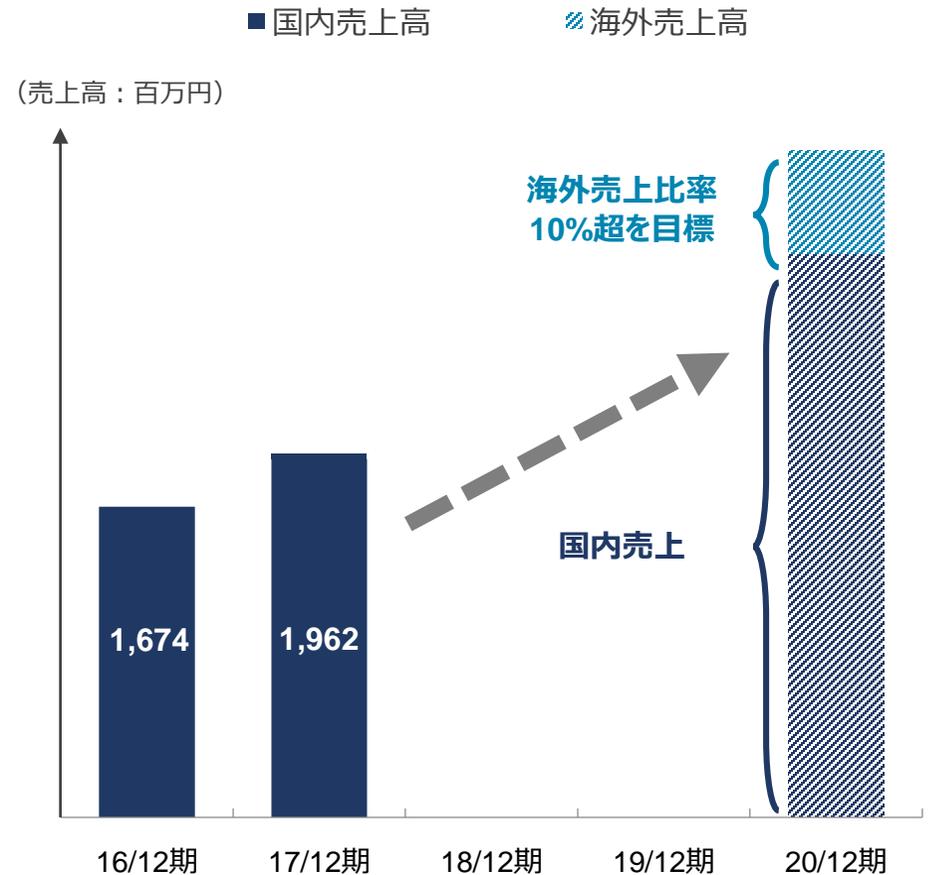
海外展開の将来イメージ～海外売上比率10%超へ(2020/12期)

海外事業が本格的に立ち上がりつつあり、タイを中心に海外売上高は堅調に推移しております。また、下期にはベトナムへの進出を予定しており、ASEAN地域での更なる展開を進めていく予定です。2020/12期までには海外売上が全体に占める比率10%超を目標としています。

連結売上高の構成国



経営サポート事業海外売上高の将来イメージ



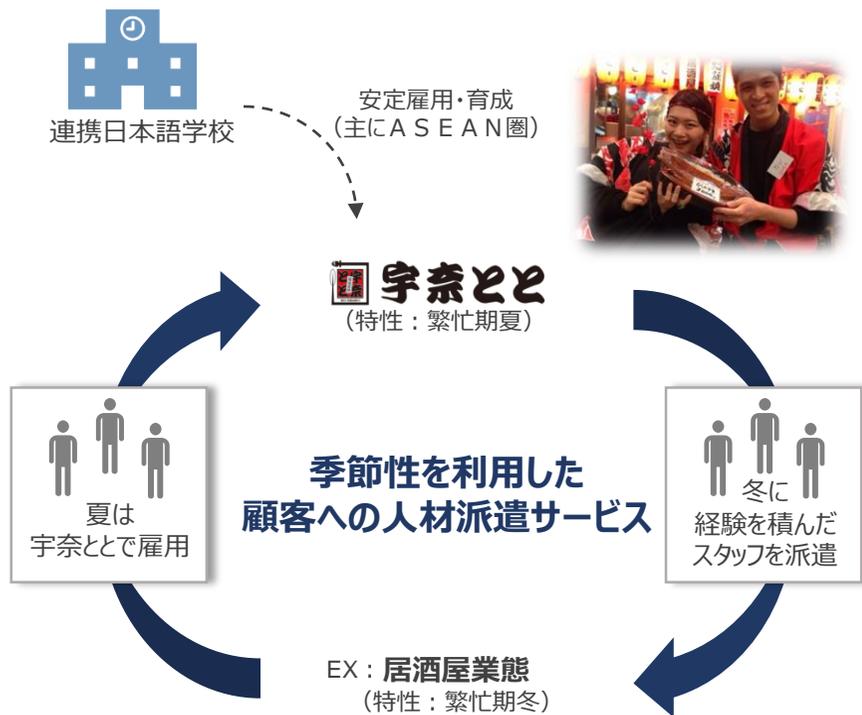


今後の長期構想～海外人材を当社顧客の国内飲食業へ派遣

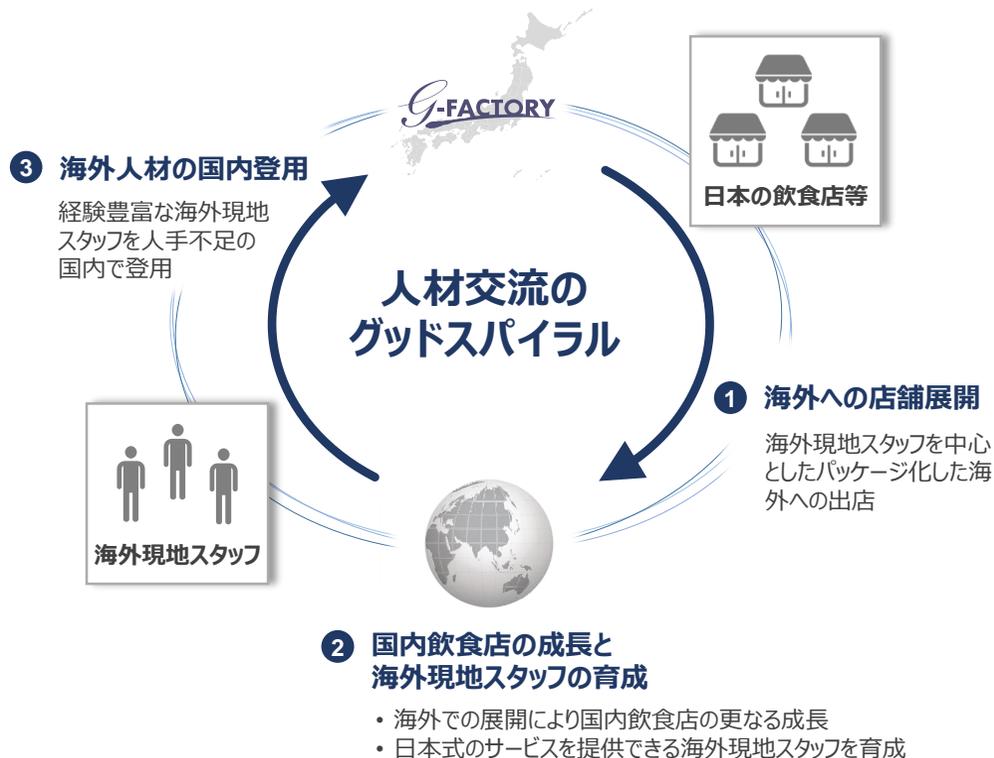
顧客である国内飲食業では人手不足が深刻化しています。当社は国内の「宇奈とと」で海外人材を採用し、季節的な繁忙期のズレを利用して、「宇奈とと」の人材を冬季には顧客の居酒屋チェーンに派遣することを計画しており、長期的には当社サポートでオープンした海外の日本食レストランで経験を積んだ現地スタッフを国内登用することも見据えています。

国内における人材派遣構想

- ▶ 海外人材を「宇奈とと」で採用することにより、人材派遣を通じて飲食店の季節的な課題を解決するソリューションサービス確立を図る



海外展開による新たな人的リソースの提供





G-FACTORY

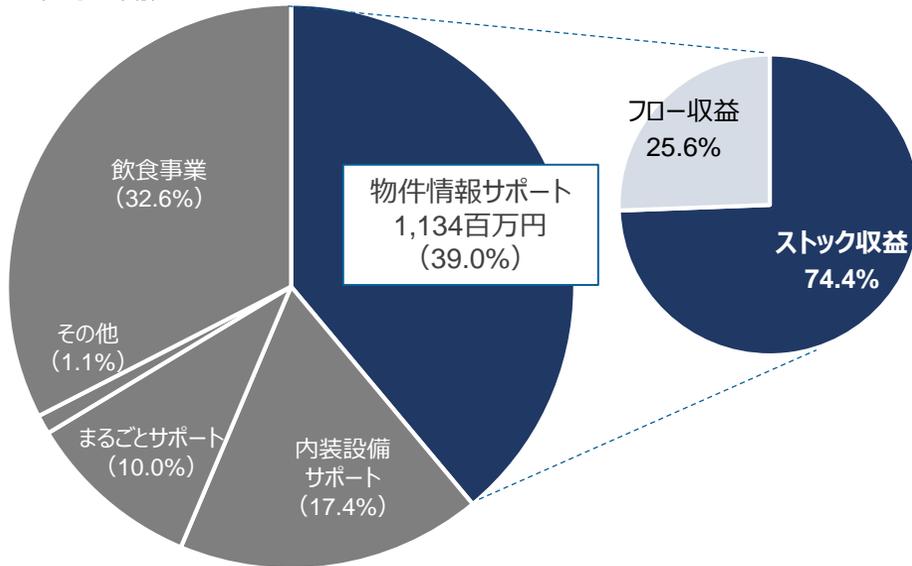
Appendix. サポート別詳細と市場環境

物件情報サポート

物件情報サポートの大きなウェイトを占める「不動産のサブリース」は、当社と所有者の賃貸借契約継続関係がある限り収益源となり続け、転借先からの解約を受けた場合でも、解約予告期間中に次の転貸先を入居させることで収益を保つことが可能となります。

サポート概要

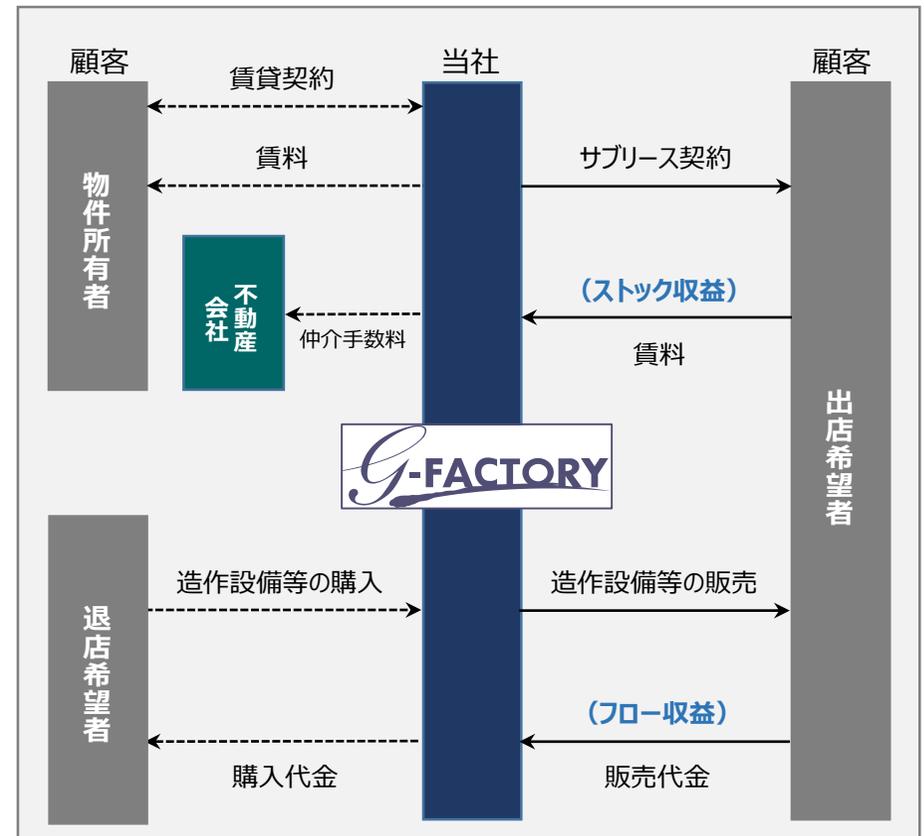
<17/12期>



▶ 物件情報サポートでは、店舗物件の「サブリース」を提供

内 容	退店希望顧客に代わり、店舗物件の賃貸契約を引き継ぎ、店舗の内装造作・設備等を買取り、出店希望顧客への販売に加え、店舗物件のサブリース契約を締結する
物 件	好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象

収益モデル





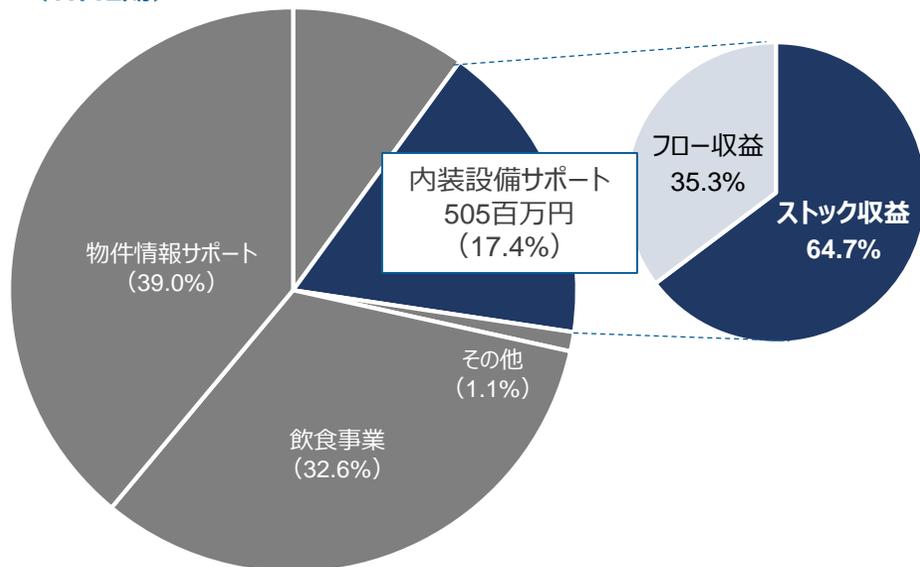
内装設備サポート

内装設備サポートは、顧客のニーズが年々高まっていることから短・中期的な高成長を見込むサポート事業です。近年の規制緩和、金利低下、景気回復等を背景に飲食店を始めとする店舗型サービス業の出店増加や既存店のリニューアル、設備の更新に伴い、需要が増加しております。

サポート概要

<17/12期>

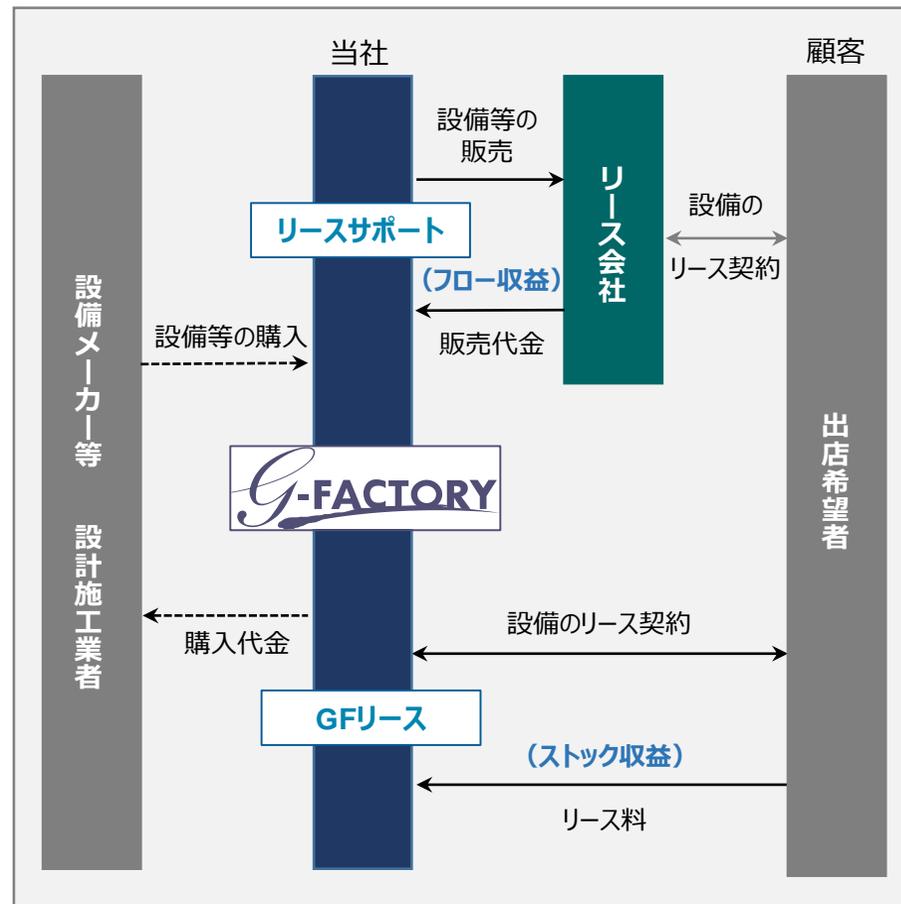
まるごとサポート (10.0%)



▶ 内装設備サポートでは、「リースサポート」と「GFリース」を提供

リースサポート	顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達し、リース会社へその設備等を売却。リース会社と顧客との契約締結をサポート。売上高=粗利益
GFリース	顧客との厨房機器等の自社リース契約。耐用年数等の観点より契約期間は平均3年。上場後、リースサポートよりもストック収益であるGFリースを増やす戦略。

収益モデル

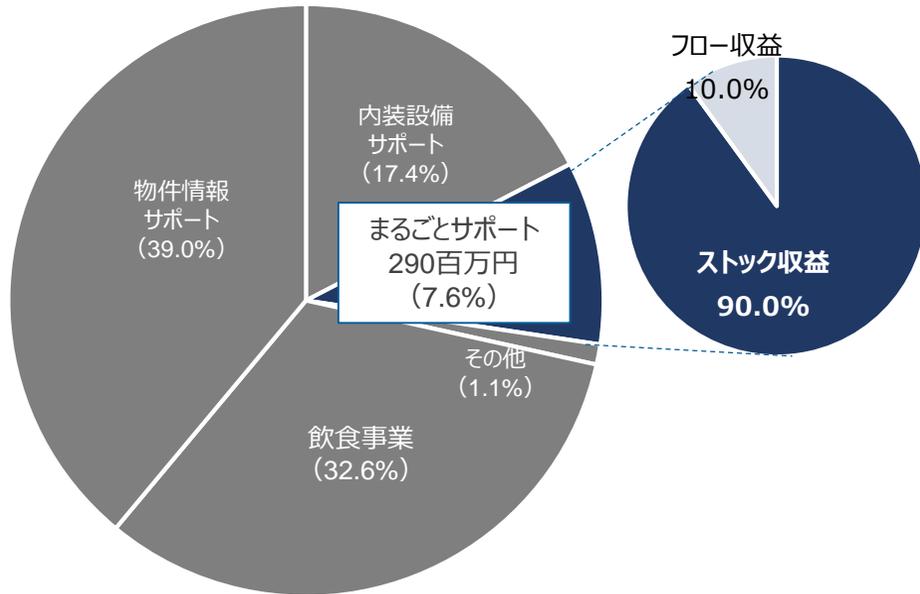


まるごとサポート

まるごとサポートは、物件情報サポートおよび内装設備サポート等をパッケージにしたワンストップサービスです。契約金と月額リース料を払うことによって店舗をオープンし、運営していくことが可能です。

サポート概要

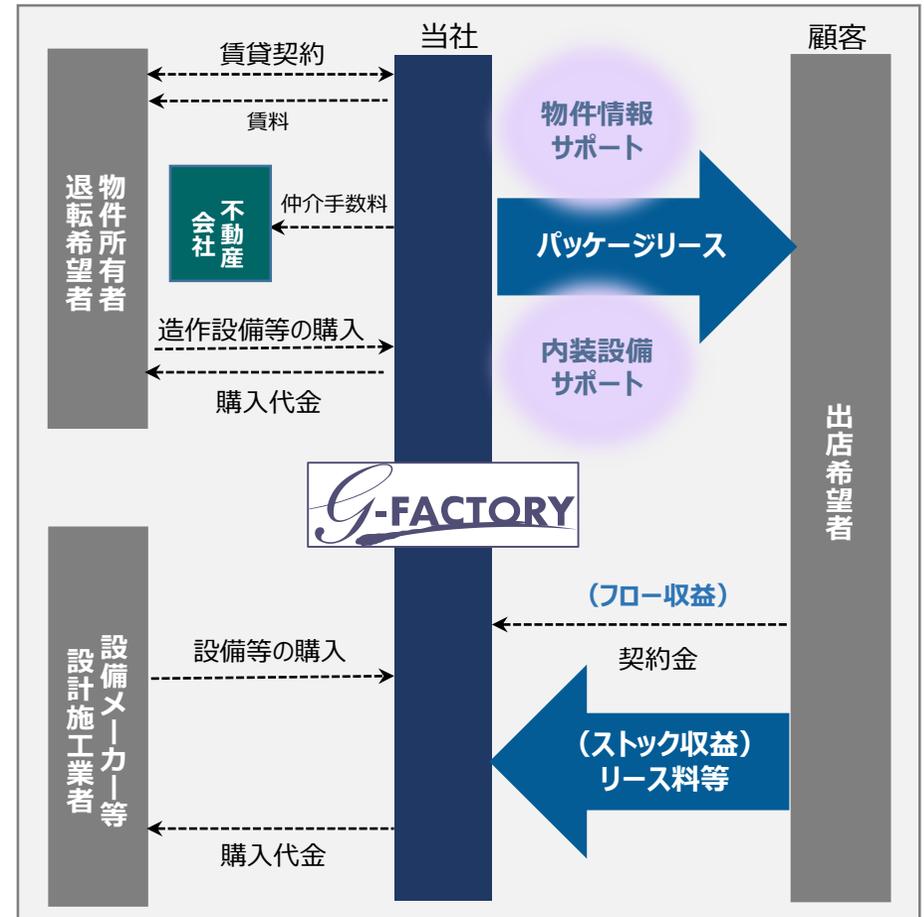
<17/12期>



▶ まるごとサポートでは、「e店舗まるごとリース」を提供

e 店 舗 ま る ぐ と リ ー ス	物件情報サポートと内装設備サポートのワンストップサービス。月額リース料が出店に伴う費用を含んだパッケージとなり、開店に必要な場所・設備をリースで提供
------------------------------------	--

収益モデル





店舗型サービス業における共通課題

店舗の出店や退店には多くの時間や労力・費用が掛かります。多くの場合、予算が合わない、出店時期の希望が通らない、与信力が賃貸契約の審査が通らない等の理由で出店することが困難なケースがあります。

共通課題

物件における共通課題

- ▶ 住居や事務所と比較して、飲食業の運営が可能な店舗物件は空きが少ない
- ▶ スケルトン物件は、退店および出店の際に多額の工事費が必要
- ▶ 通常の店舗物件は解約時にスケルトン状態への「原状回復義務」が盛り込まれているケースが多く、居抜き物件の競争率が高い
- ▶ 大都市圏の主要駅近隣など、賃料や契約に関わる条件交渉が厳しい



スケルトン



居抜き

内装設備における共通課題

- ▶ 顧客が店舗を出店する際には、居抜き物件を活用する場合でも必要な設備の追加工事等が必要になる
- ▶ 外部機関からの資金調達を行う場合、財務諸表や事業計画、キャッシュフロー計画等の様々な書類の提出・交渉のため、財務的知識等が必要となる
- ▶ リース会社や金融機関の中小規模の店舗型サービス業に対する姿勢はまだ十分とは言えず、中小企業にとって資金調達のハードルが高い

退店・出店における費用事例

事例 飲食店：面積20坪/賃料40万円/保証金400万円(償却20%)

退店における費用

通常のケース		当社サポートのケース	
項目	金額	項目	金額
保証金	+320万円	保証金	+320万円
現状回復費用	▲180万円	現状回復費用	-
解約予告費用	▲240万円	解約予告費用	-
造作売却額	-	造作売却額	+200万円
手元資金	▲100万円	手元資金	+520万円

出店における費用

スケルトンの場合

施工費用合計
2,000万円

- 仮設工事
- 軽鉄PB工事
- 木工造作工事
- 造作・家具工事
- 建具工事
- 電気設備工事
- 照明設備等機器
- 衛生設備機器
- 空調設備工事
- 換気設備工事

居抜き物件の場合

施工費用合計
1,000万円

- 造作取得費用
- 看板工事
- 内装工事
- クリーニング



飲食業界の概況

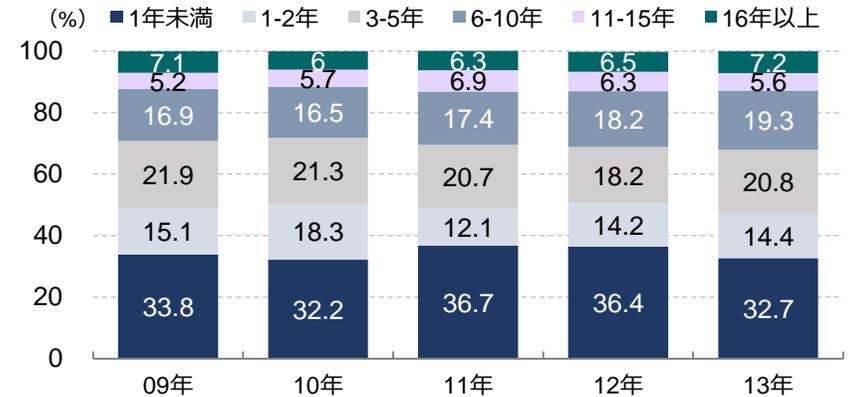
年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

飲食業界における出店までのフロー

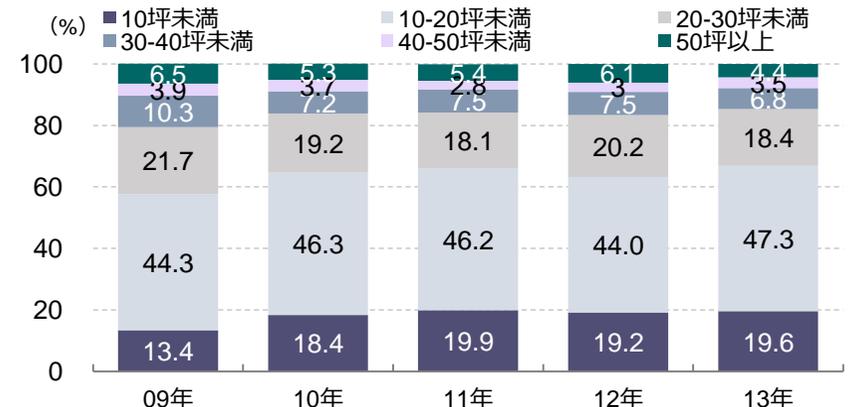
- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります



飲食業界における営業年数別閉店割合



飲食業界における店舗の広さ別閉店割合



出所：株式会社シンクロ・フード「プレスリリース（2014.05.28）」より



将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。