



# 2017年12月期決算説明資料

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. 2017年12月期決算概要 9

---

## 3. 今期見通しおよび今後の取組み 19

---

## Appendix. サポート別詳細と市場環境 28

---

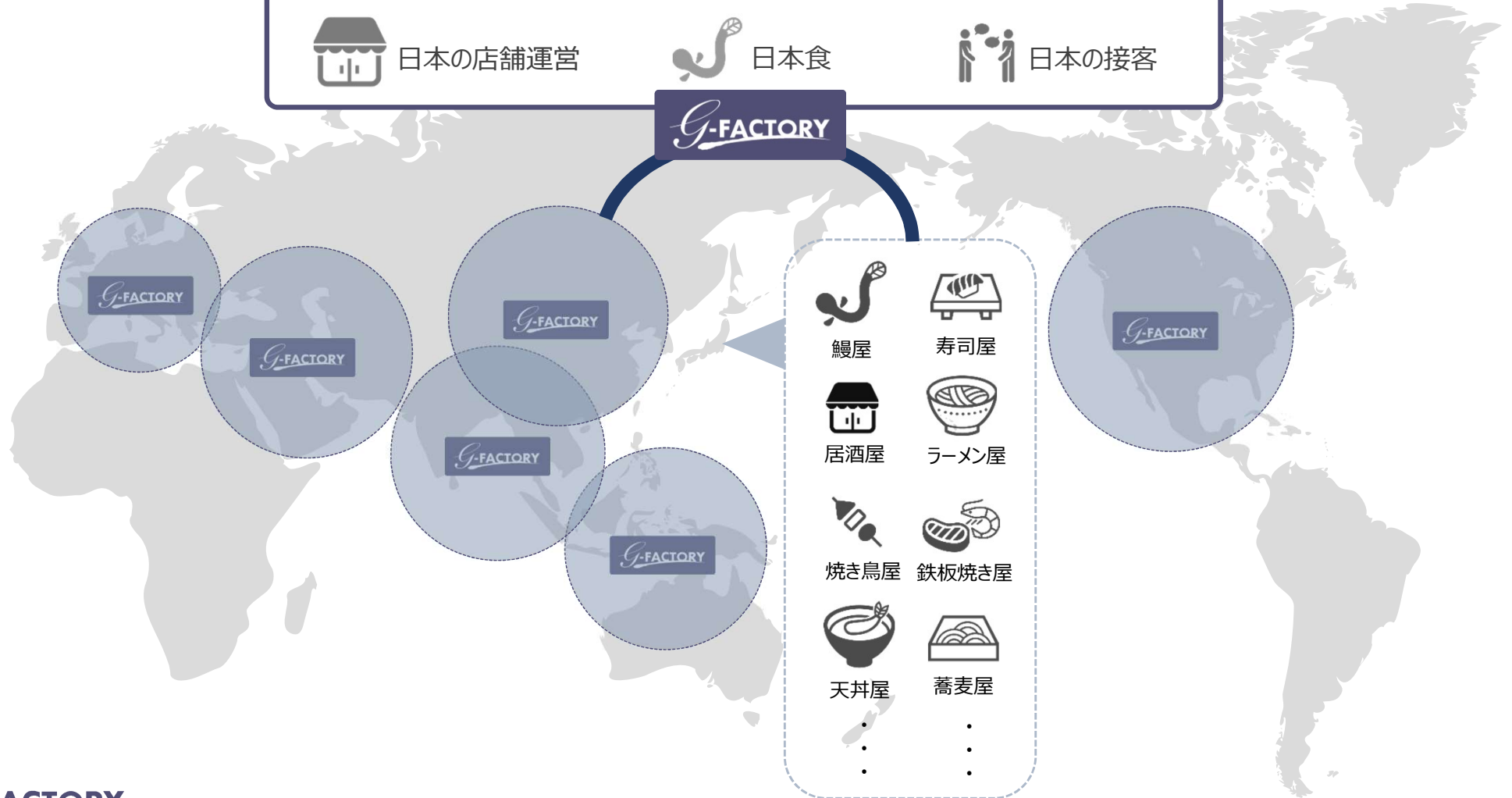
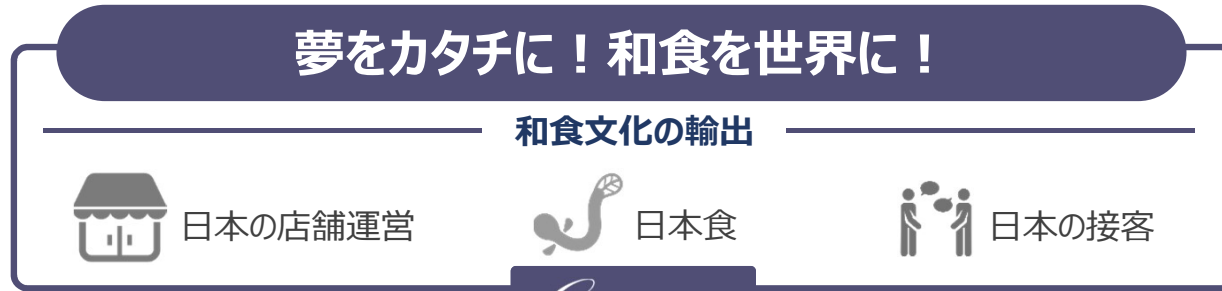


# 1. 会社概要



# 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。





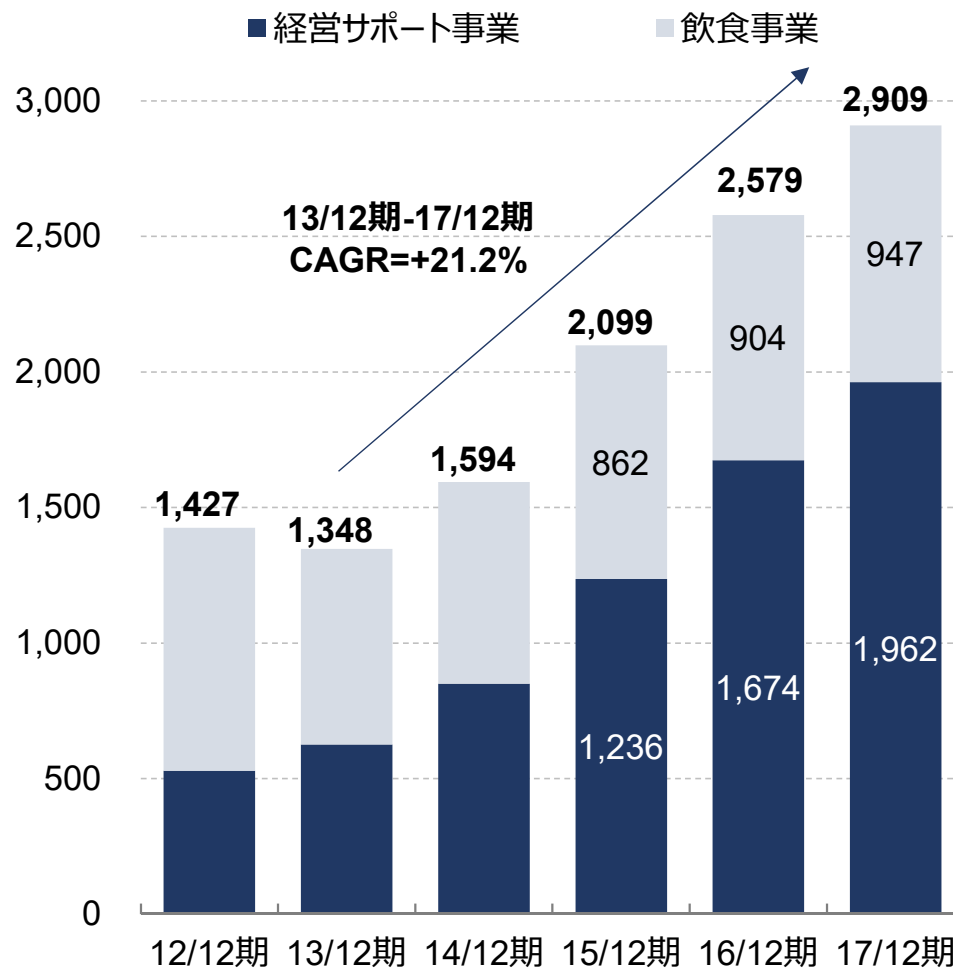
# 会社概要

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

**会社設立** <2003年5月>  
飲食店「名代 宇奈とと」の経営（飲食事業）を目的に、東京都新宿区にG - F A C T O R Y 株式会社を設立



**事業転換** <2007年10月>  
飲食店等の出退店支援を目的に、「物件情報サポート」（経営サポート事業）を開始

<2009年3月>  
まるごとサポートの「e店舗まるごとリース」を開始

<2012年8月>  
公益社団法人リース事業協会に加盟し「リースサポート」（経営サポート事業）を開始

<2013年4月>  
内装設備サポートの「GFリース」を開始

## 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

**海外展開** <2015年3月>  
海外店舗展開を目的にシンガポール共和国に子会社GF CAPITAL PTE .LTD.（現連結子会社）を設立

<2016年9月>  
今後の成長へ向け、東証マザーズへ上場



<2017年5月>  
海外拠点2拠点目としてタイ王国に子会社GF CAPITAL (THAILAND) Co., LTD.を設立

**新規事業** <2017年7月>  
ピザチェーンの展開に向けた業務提携（ピザチェーンナポリ・ナポリスの国内ライセンス展開の開始）


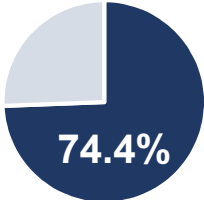

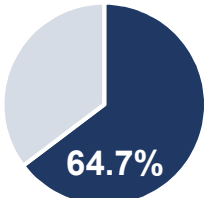

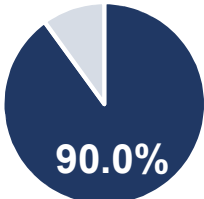
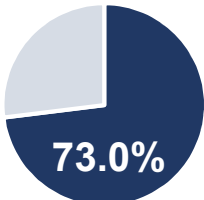
<2017年12月>  
直営店「名代 宇奈とと」のライセンス展開を開始（香港・マカオ・中国）

<2018年1月>  
GF CAPITAL PTE .LTD.（連結子会社）へ株式会社海外需要開拓支援機構と約4億円の共同出資



# 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"> <li>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</li> <li>好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象</li> </ul>	 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"> <li>顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達</li> <li>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</li> </ul>	 64.7%
	GFリース 【ストック型】	<ul style="list-style-type: none"> <li>厨房機器等のリース契約</li> <li>耐用年数等の観点より契約期間は平均3年～5年</li> </ul>	
 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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	 90.0%
経営サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、<b>3～30店舗展開している成長企業</b></li> <li>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</li> <li>その他顧客店舗は、美容室・サロン・整体等</li> </ul>		 73.0%



# 飲食事業 宇奈とと

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。



## 店舗一覧



**国内計15店舗  
(スピンオフ店舗を含む)**



ワンコインうな丼	うな重特上	ひつまぶし
		
500円 (税込)	1,500円 (税込)	800円 (税込)





## 2. 2017年12月期決算概要

---



# 2017年12月期決算の実績

上場効果により、物件情報サポート・まるごとサポートが拡大し、売上高は前期比で12.8%増加しました。一方、上期に発生した顧客破産の対応により内装設備サポートの営業活動に支障が発生し、通期で挽回するに至らず、計画比3.6%の未達となりました。利益面では、内装設備サポート売上の減少に加え、各利益段階で予定していなかった費用が発生し、減益となりました。

## 対前年および期初予想との比較

(百万円)	2016/12期 (実績)		2017/12期 (期初予想)		2017/12期 (実績)			
		構成比		構成比		構成比	前年比	計画比
売上高	2,579	100.0%	3,019	100.0%	<b>2,909</b>	100.0%	+12.8%	▲3.6%
売上総利益	1,162	45.1%	1,241	41.1%	<b>1,168</b>	40.2%	+0.5%	▲5.8%
営業利益	447	17.3%	500	16.6%	<b>355</b>	12.2%	▲20.6%	▲29.0%
経常利益	440	17.1%	500	16.6%	<b>351</b>	12.1%	▲20.1%	▲29.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	290	11.3%	345	11.5%	<b>179</b>	6.2%	▲38.2%	▲48.0%



# 2017年12月期計画値未達特殊要因の詳細

2017/12期では、損益管理の精緻化に伴う費用を売上原価として一括計上、上期の当社顧客の破産に関連した貸倒引当金の計上、固定資産の減損に伴う特別損失計89百万円の、当初は予期していなかった損失が発生しています。

	2017/12期 期初予想	2017/12期 実績	予想差
売上高	3,019	2,909	▲110
売上原価	1,778	1,740	▲38
売上総利益	1,241	1,168	▲73
販売管理費	741	813	+72
営業利益	500	355	▲145
経常利益	500	350	▲150
特別損失	-	33	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	345	179	▲166

## 売上原価44百万円計上

- 損益管理の精緻化に伴い、物件情報サポート・まるごとサポートの売上原価である「礼金・更新料」の計上方法を修正（期間按分計上から一括計上へ）
- 既存契約分（2018/12期以降の支払予定分）を第4四半期にて一括計上

## 販管費約11百万円計上

- 上期の破産顧客のFC契約会社でGFリースの支払い滞りが続き、契約分のリース投資資産を貸倒引当金として計上

## 特別損失約33百万円計上

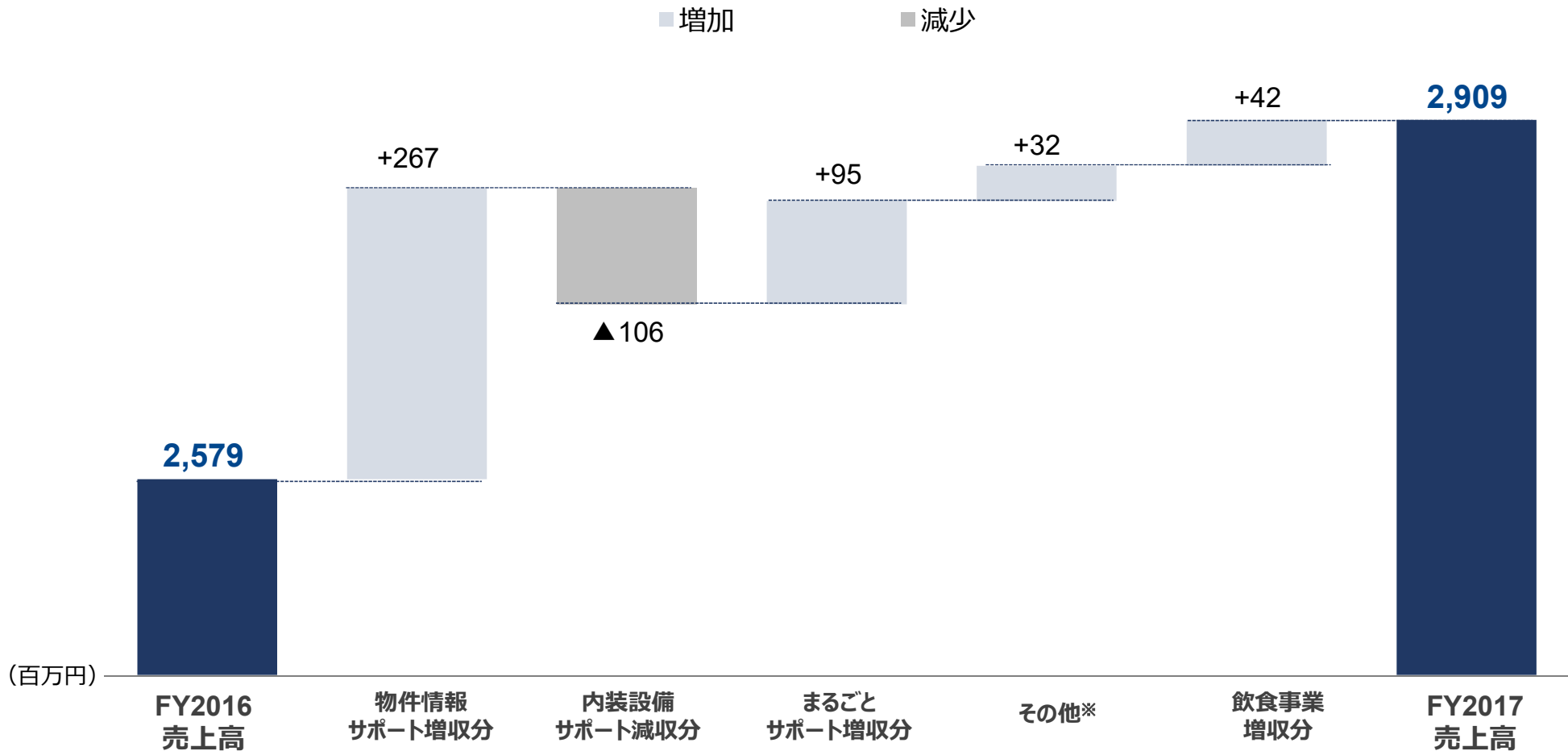
- まるごとサポート契約分において今期中に新規顧客との契約締結に至らなかったため、22百万円の減損を計上
- ナポリ・ナポリスの商標権を見直し、4百万円の評価損を計上
- 新橋「宇奈まる」の設備費用の減損5百万円



# 売上高の増減要因

上場の効果として、優良立地物件の情報量増加や出退店希望の問い合わせが増加したことで物件情報サポート及びまるごとサポートの売上は堅調に増加しました。一方、内装設備サポートでは上期に発生した当社顧客破産の対応により営業活動に支障が発生し、下期にも取り戻すには至りませんでした。飲食事業の売上は好調に推移しました。

## FY2016対FY2017の売上高増減要因

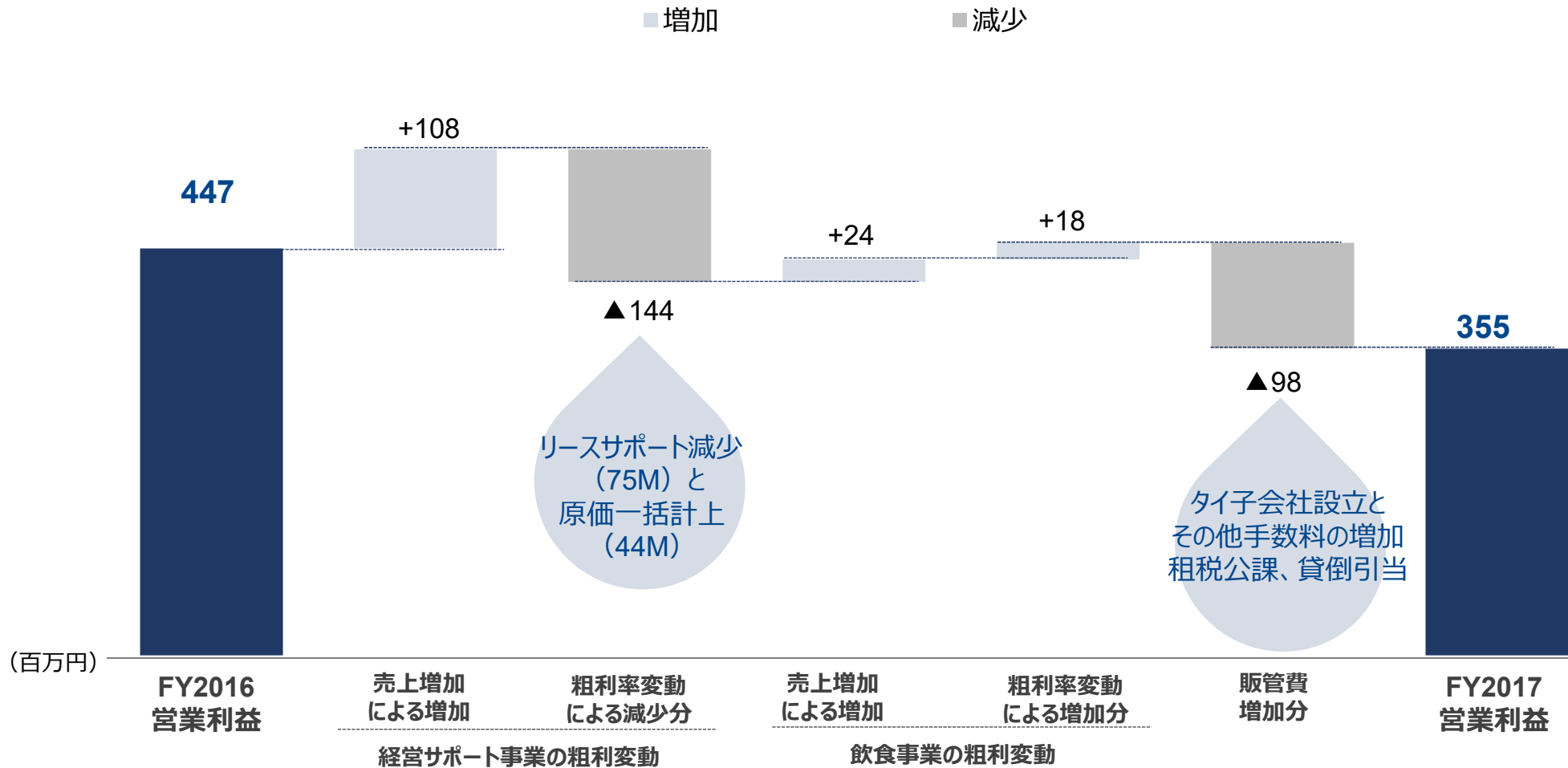




# 営業利益の増減要因

物件情報サポートとまるごとサポートの増収効果による利益の増加はあるものの、当初予定していなかった費用の計上や内装設備サポートの減収により、営業利益は前期比20.6%の減少となりました。

## FY2016対FY2017の営業利益増減要因

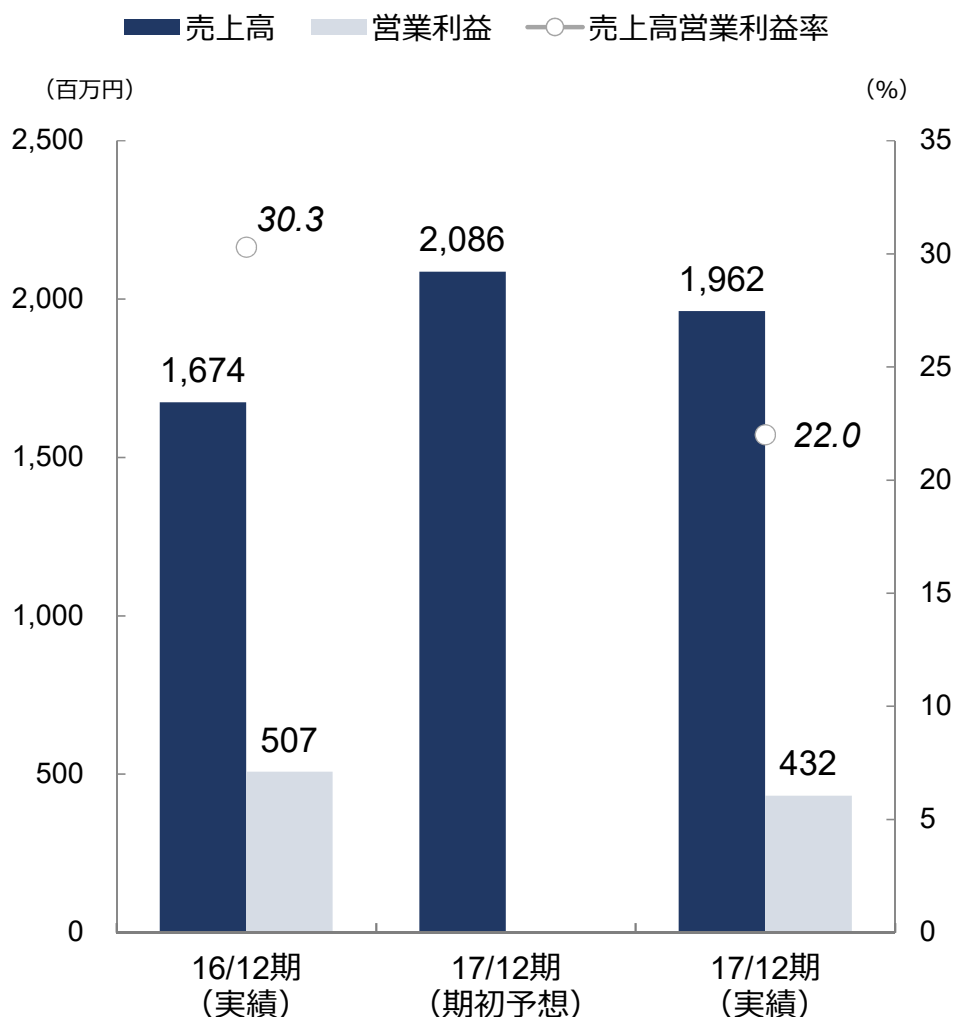




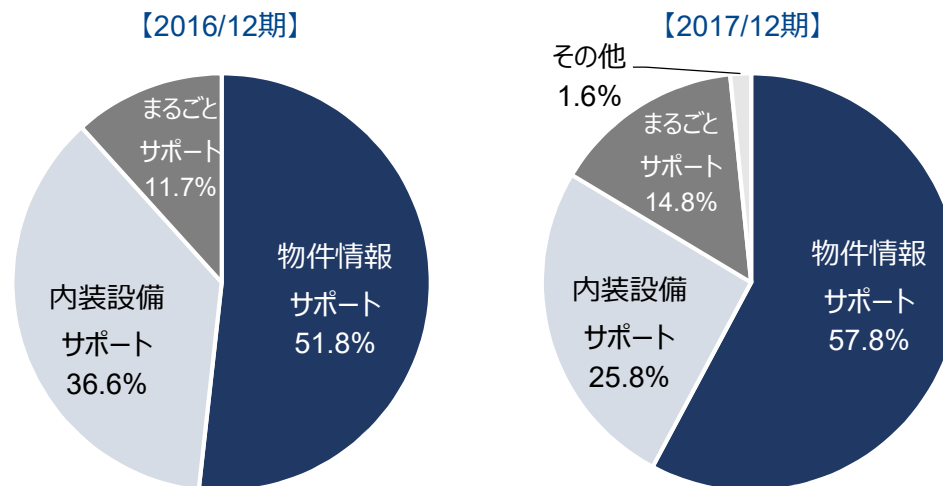
# 経営サポート事業

上場による信用力の向上も影響し、物件情報サポート・まるごとサポートが好調に推移した一方で、同サポートの売上原価計上方法の修正や内装設備サポートの減少により対前年ベースで増収減益となりました。また、対予想比では、上期の当社顧客破産の影響により、内装設備サポートの営業活動停滞分をカバー出来ず、売上高が未達となりました。

## 前年同期比較



## 事業動向



### <当社顧客破産の影響>

- ▶ 同顧客の破産対応により内装設備サポートの上期の営業活動が停滞
- ▶ 第4四半期にて、破産会社のFC契約会社にてGFリースの未払いが続き、社内規定に基づき貸倒引当金約11百万円を計上

### <第4四半期における売上原価計上方法の変更>

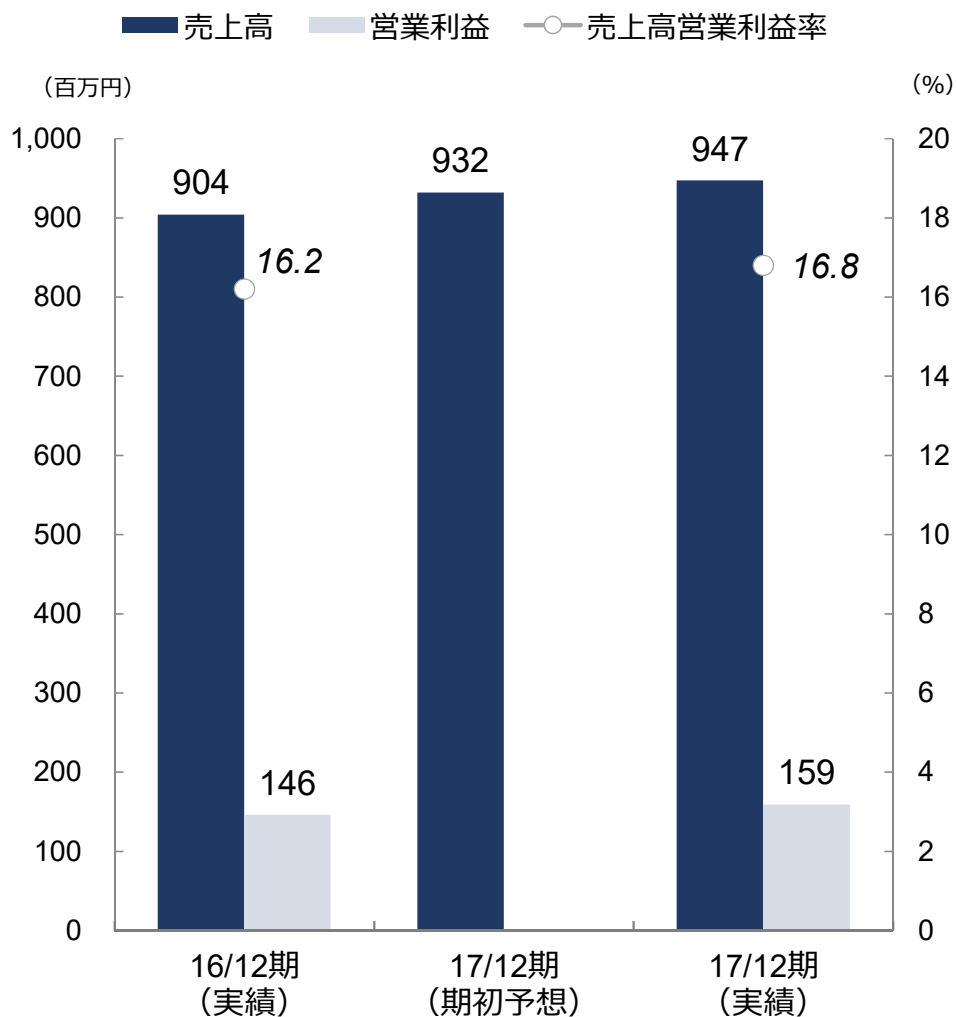
- ▶ 損益管理の精緻化に伴い、物件情報サポート・まるごとサポートの売上原価計上方法を修正（物件情報サポート・まるごとサポートの「礼金・更新料」を期間按分計上から一括計上へ）
- ▶ 現在の物件情報サポート・まるごとサポート契約分（2018/12期以降計上予定分）を含めた売上原価約44百万円を一括計上



# 飲食事業 宇奈とと

飲食事業は引き続き好調なインバウンドや宅配売上の立ち上がりにより対前年ベースで増収増益、期初計画を達成しました。特に宅配売上は開始約5ヶ月程度で売上高の約2%程度まで到達しており、今後の拡大を見込んでいます。

## 前年同期比較



## 事業動向



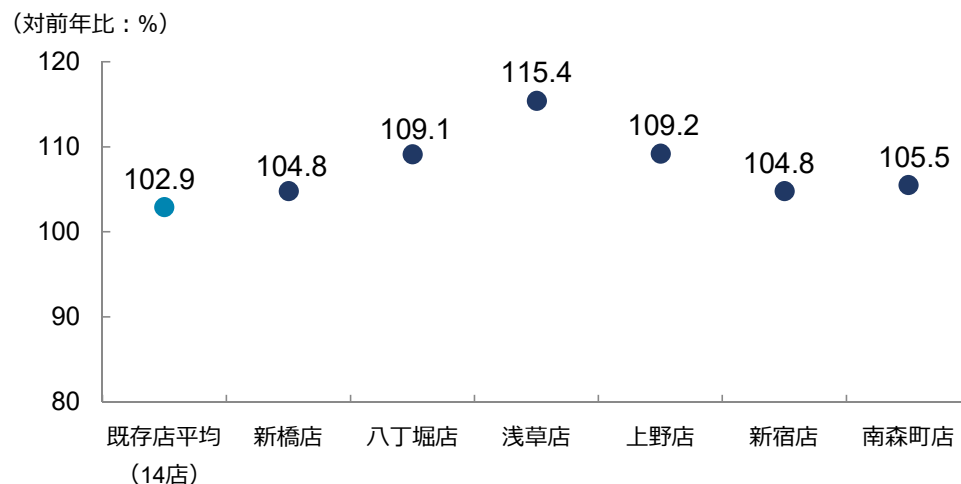
▶ 2017年7月開始の宅配売上は立ち上がり約5ヶ月間で全体の約2%まで到達

▶ 現在の利用可能店舗は新橋（宇奈まる）、新宿、神田、上野、八丁堀、中野、浅草、錦糸町、北千住の9店舗



▶ インバウンドは引き続き好調で対象店舗は対前年比平均+10.0%となる（浅草+15.4%、上野+9.2%、南森町+5.5%）

## 既存店売上高前年比





# バランスシート of 現状

上期の当社顧客破産に係るリース投資資産を一括回収し、80百万円の現金化に加え、GFリースの獲得自体が計画通りに進捗しなかったため、リース投資資産が減少しました。一方、物件情報サポート・まるごとサポートの増加により、有形固定資産や差入保証金が増加しています。借入金の返済が進む一方、新規の借り入れをしていないため、負債は減少しています。

(百万円)	16/12期4Q末	17/12期4Q末	前年末差
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	1,487	1,520	+33
売掛金	64	37	▲27
割賦売掛金	214	115	▲99
リース投資資産	485	228	▲257
流動資産合計	2,364	2,082	▲282
<b>固定資産</b>			
有形固定資産	238	304	+66
無形固定資産	1	1	▲0
差入保証金	530	668	+138
投資その他の資産合計	607	758	+151
固定資産合計	848	1,064	+216
<b>資産合計</b>	<b>3,212</b>	<b>3,146</b>	<b>▲66</b>
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
買掛金	275	106	▲169
有利子負債	175	146	▲29
流動負債合計	893	700	▲193
<b>固定負債</b>			
有利子負債	340	193	▲147
長期預り保証金	451	508	+57
固定負債合計	825	751	▲74
<b>負債合計</b>	<b>1,719</b>	<b>1,451</b>	<b>▲268</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	1,496	1,688	+192
純資産合計	1,492	1,695	+203
負債純資産合計	3,212	3,146	▲66

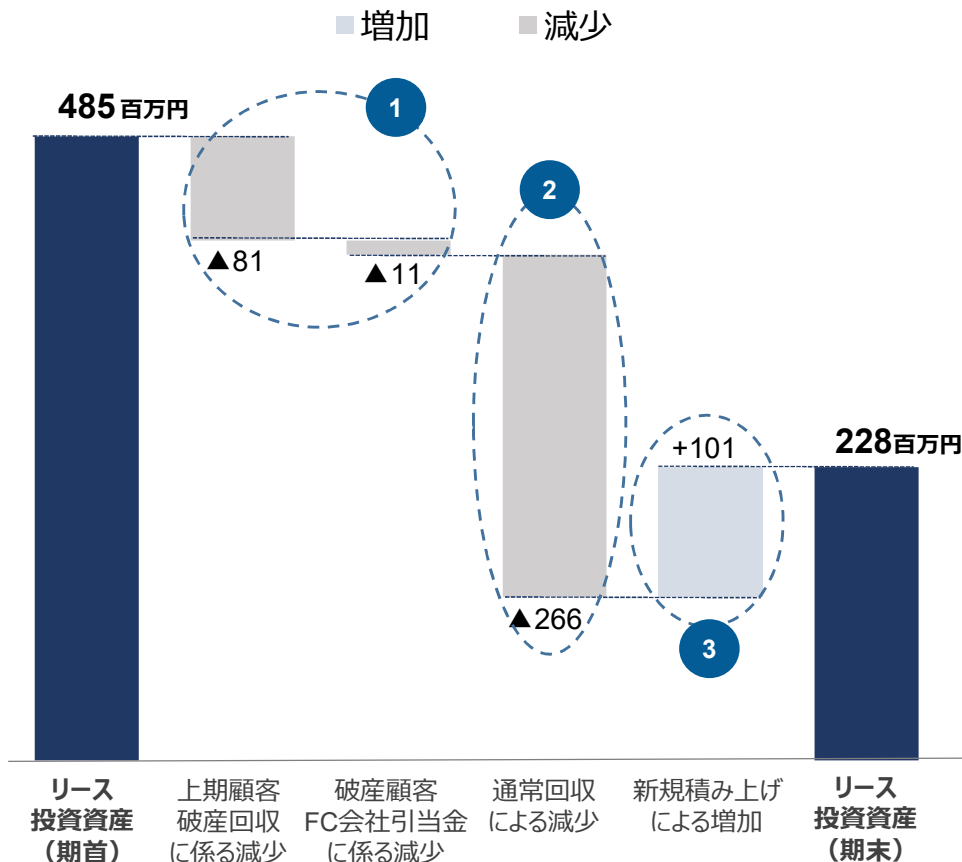




# 内装設備サポートのGFリースの現状

2017/12期のリース投資資産は想定していなかった減少分（92百万円）と営業停滞による新規の積み上げが振るわなかったことで大幅な減少となりましたが、当初の戦略通り、GFリースの積み上げによるストック基盤の強化方針は変わらず、営業体制の再構築を行いつつ、同リースをフックとした顧客開拓を進めていく予定です。

## 2017/12期のリース投資資産増減要因



### 増減項目内容補足

#### 1 【2017/12期の特殊要因による減少：▲92百万円】

- ▶ 上期の顧客破産により、破産会社のGFリース契約分（約81百万円）の現金回収を行う
- ▶ 第4四半期にて上期の破産顧客のFC契約会社にて支払い滞りが続き、規定に基づき契約分（11百万円）を貸倒引当金にて計上

#### 2 【既存契約における減少：▲266百万円】

- ▶ GFリース契約顧客のリース料支払いによる、リース投資資産の減少分

#### 3 【新規契約獲得による増加：+101百万円】

- ▶ 新たな契約獲得によるリース投資資産の増加分



# 2017年12月期事業トピックスまとめ

2017/12期では、当社元顧客の業態を受け継いだライセンスビジネスの開始や「宇奈とと」の海外ライセンス展開の開始、海外の新エリアへの進出がありました。

## 国内ライセンスビジネスの開始



当社をライセンス本部とした「Napoli」「Napoli's」の  
**ライセンス展開**を開始



## 本格的な海外サポートの開始



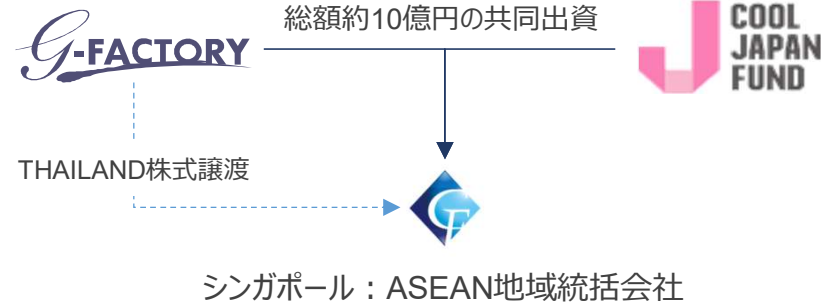
タイへ進出する日系企業のサポートを目的とする海外現地子会社  
を設立



GF CAPITAL (THAILAND) CO.,LTD.



**ASEAN地域での総合支援**を目的とし、タイ子会社の株式譲渡および「クールジャパン機構」との共同出資が決定（詳細はスライド26ページ参照）



## 海外ライセンスビジネスの開始



「名代 宇奈とと」の香港・マカオ・中国エリアにおける  
**ライセンス展開**を開始



宇奈とと

Global



**G-FACTORY**

### **3. 今期見通しおよび今後の取組み**



# 2018年12月期見通し

物件情報サポート、まるごとサポートが牽引し、売上は10.2%の増加を予想しています。一方、海外進出を本格化するため、タイオフィスの増床、シンガポールオフィスの新設、及び、国内でも安定的な人員の採用と育成のために、本社スペースを増床、各拠点で採用増加を計画し、販管費が約136百万円増加することで、営業利益は前期比で15.1%減少する見通しです。

## 今期予想との比較

(百万円)	2017/12期 (実績)		2018/12期 (旧中期経営計画)		2018/12期 (予想)			
	実績	構成比	実績	構成比	計画	構成比	対前年 増減率	対旧中計 増減率
売上高	2,909	-	3,385	-	<b>3,204</b>	-	+10.2%	▲5.3%
売上総利益	1,162	40.2%	-	-	<b>1,251</b>	39.1%	+7.1%	-
営業利益	355	12.2%	592	17.5%	<b>301</b>	9.4%	▲15.1%	▲49.0%
経常利益	351	12.1%	-	-	<b>301</b>	9.4%	▲14.2%	-
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	179	6.2%	-	-	<b>187</b>	5.9%	+4.5%	-



# 2018年12月期セグメント別見通し

物件情報サポートとまるごとサポートにおける上場効果は予想以上に大きく、引き続き、これらの売上は二桁成長が続くと見えています。一方、内装設備サポートは、前期比で減少を見込んでいますが、当初の戦略通り、新卒社員の育成により、厚みのある安定的な営業体制構築を進めていきます。また、飲食事業は順調に推移すると計画しています。

## 今期予想との比較

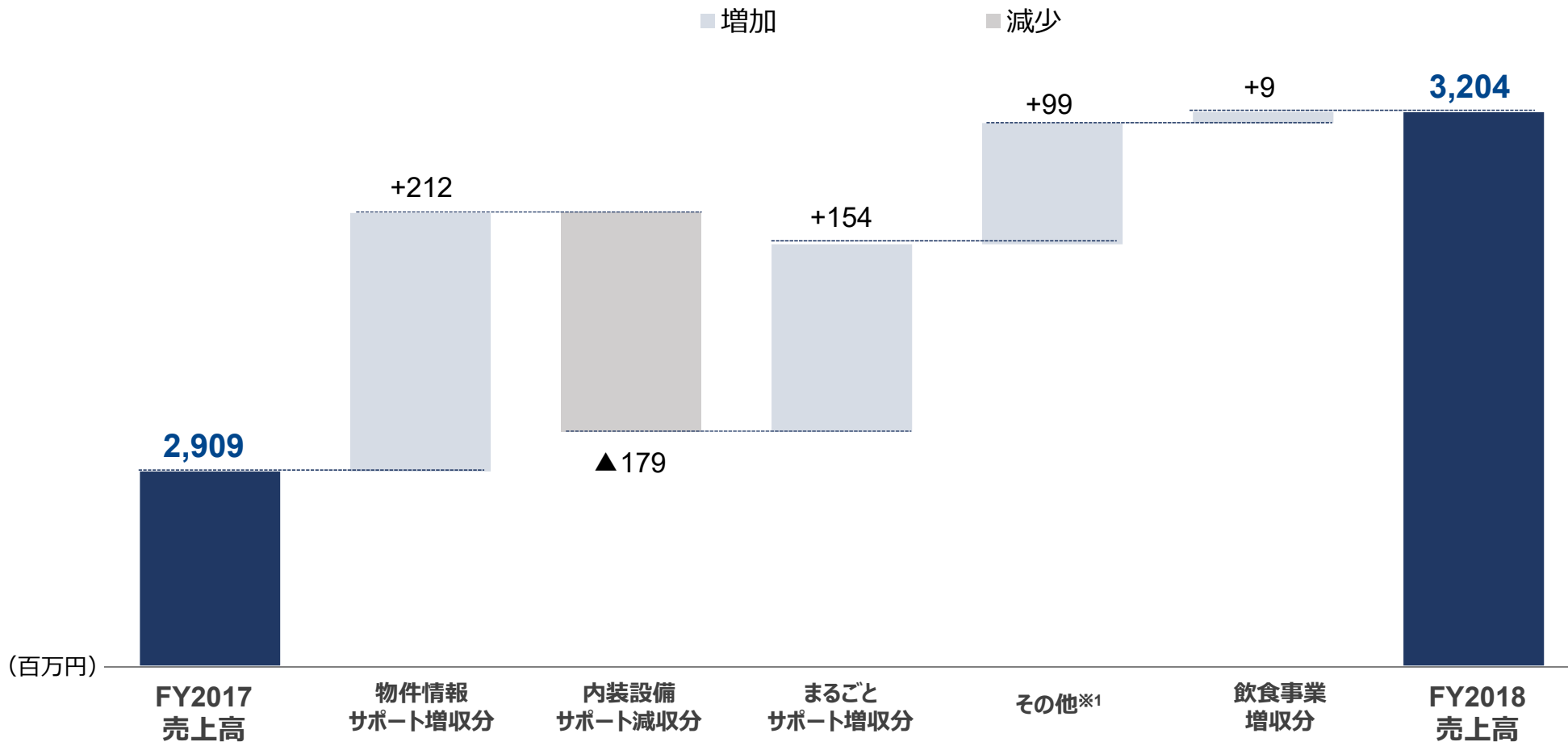
(百万円)	2017/12期 (実績)	2018/12期 (旧中期経営計画)	2018/12期 (予想)		
	実績	実績	計画	対前年	対旧中計
				増減率	増減率
売上高	2,909	3,385	<b>3,204</b>	+10.2%	▲5.3%
経営サポート事業	1,962	2,452	<b>2,248</b>	+7.8%	▲8.3%
物件情報サポート	1,134	1,181	<b>1,346</b>	+11.8%	+14.0%
内装設備サポート	505	782	<b>325</b>	▲35.5%	▲58.3%
まるごとサポート	290	488	<b>444</b>	+53.0%	▲8.8%
その他※	32	0	<b>131</b>	+308.6%	-
飲食事業	947	932	<b>956</b>	+1.0%	+2.6%
営業利益	355	592	<b>301</b>	▲15.1%	▲49.0%
経営サポート事業	432	-	<b>429</b>	▲0.5%	-
飲食事業	159	-	<b>148</b>	▲7.0%	-



# 2018年12月期売上高増減要因

前ページのスライドで説明しましたように、厚みのある安定的な営業体制を構築中であり、内装設備サポート以外は、売上は堅調な推移を予想しています。昨年下半年から開始したライセンス事業及び海外本格展開により、その他売上※1は対前期で99百万円増加の見通しです。

## FY2017対FY2018の売上増減要因

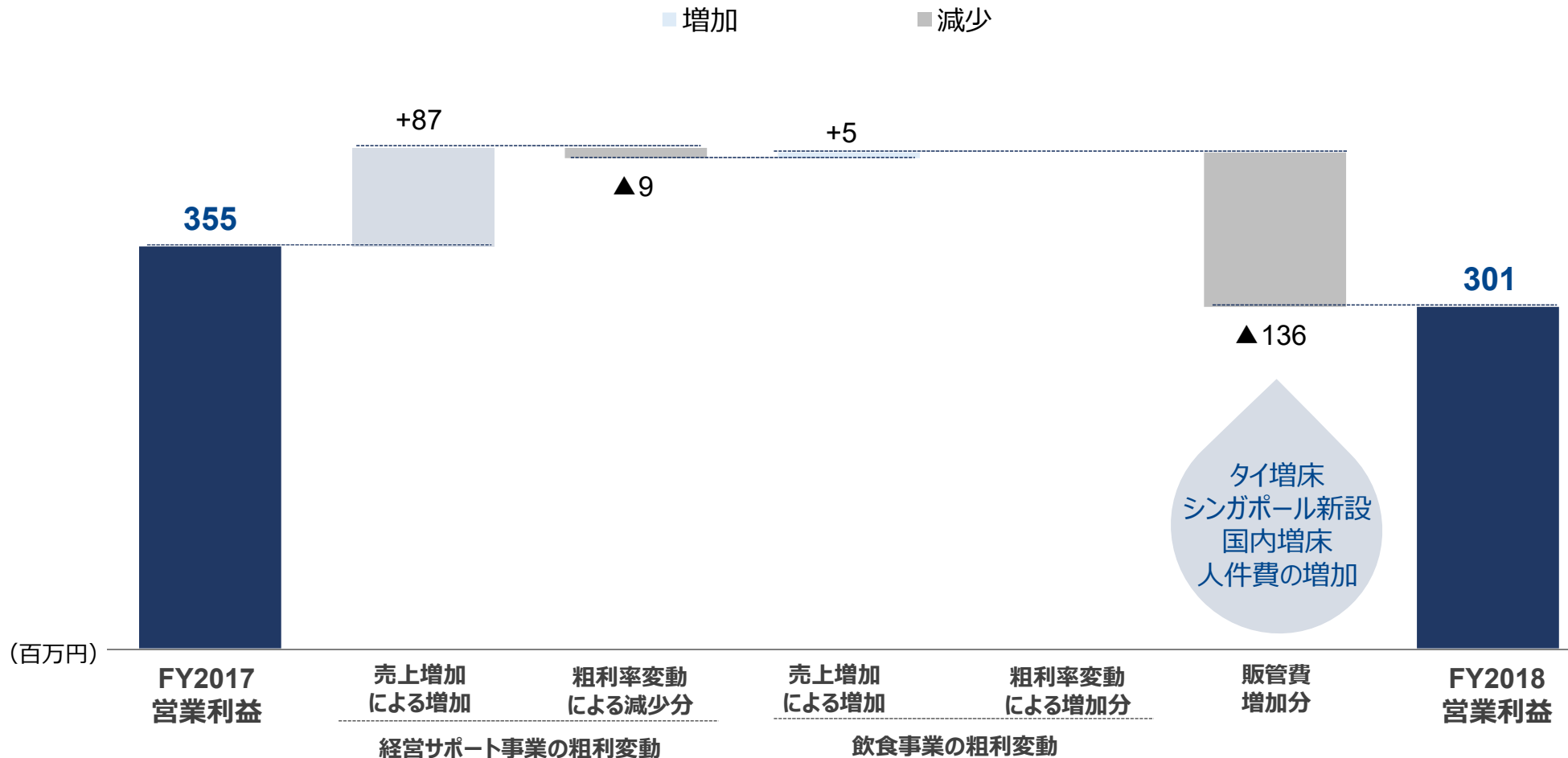




# 2018年12月期営業利益増減要因

物件情報サポートとまるごとサポートの増加は大きく、内装設備サポートの減収分をカバーし87百万円の増収効果となります。また、今期より海外進出の本格化と国内の営業体制強化のため、タイと国内本社でオフィスを増床、シンガポールでのオフィス新設に加え、人員の採用を増やすことから、販管費は136百万円の増加となります。

## FY2017対FY2018の営業利益増減要因

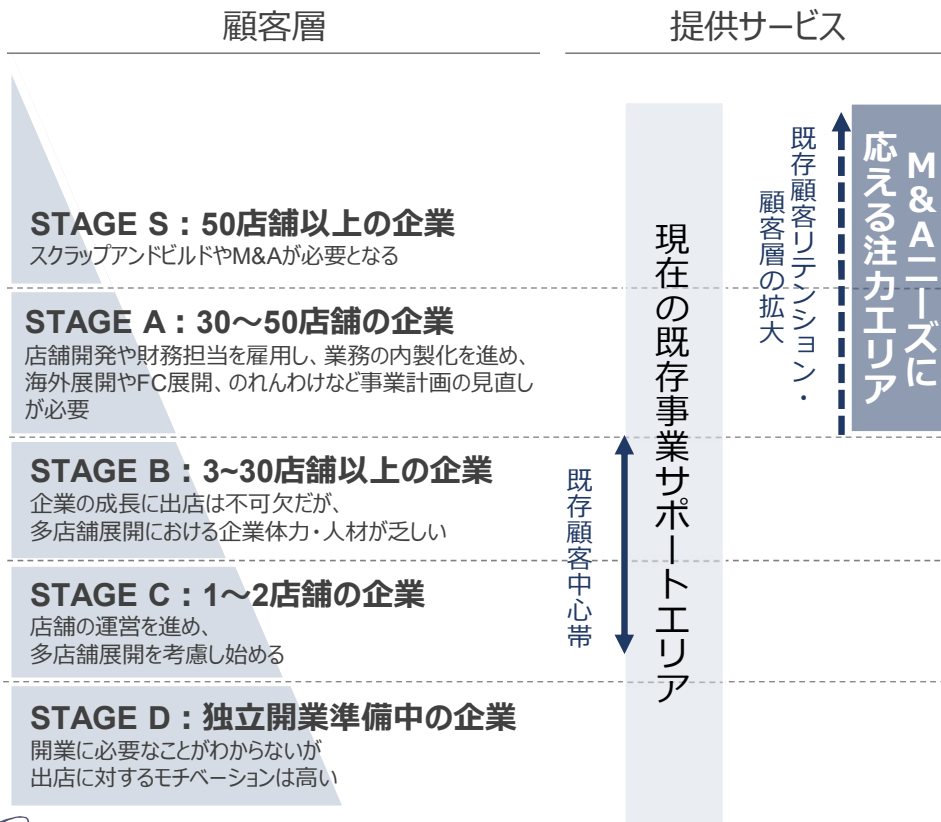


# 顧客提供サービスの重層化

今後、国内において、他社との提携によりM & Aニーズに応える体制を整備するとともに宇奈ととの人材派遣サービスへの取組みにより、顧客への提供サービスの重層化を図ります。新たにソリューションサービスのバリエーションを増加させることで既存顧客のリテンション強化を期待し、更にはターゲット層の拡充による顧客との接点の拡充を進めていきます。

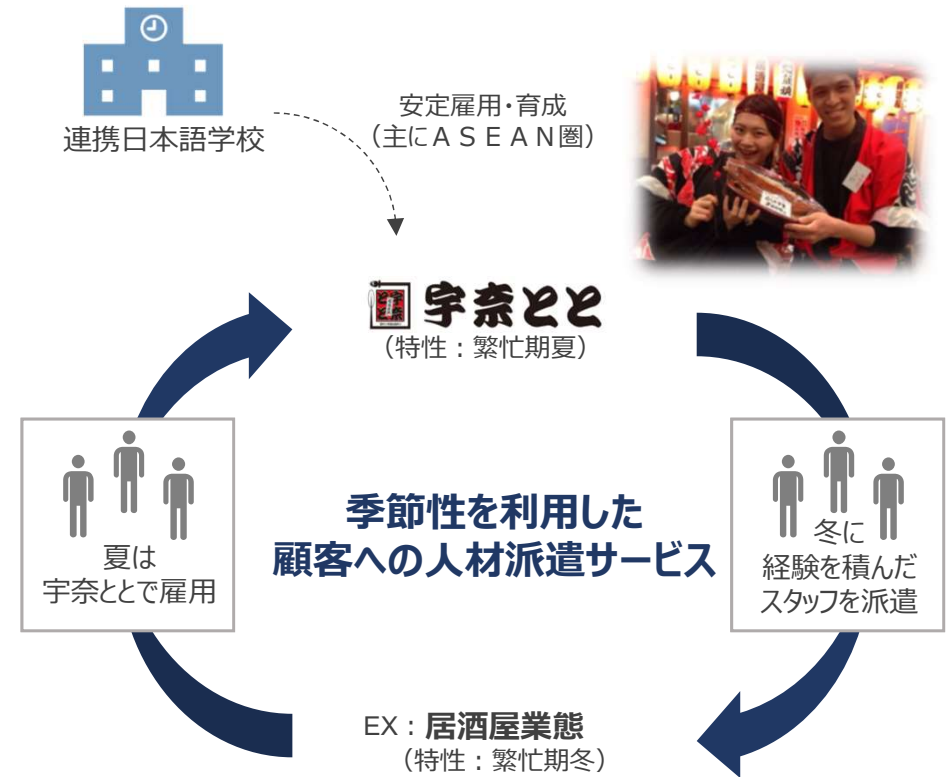
## M&Aサービスの提供

- ▶ 他社との提携によりM&Aニーズに応える体制を整備
- ▶ M&Aで囲い込めない小規模案件は、退店サポートを提供をすることで、既存顧客のリテンションや顧客層の拡大を図る



## 宇奈ととの人材派遣

- ▶ 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





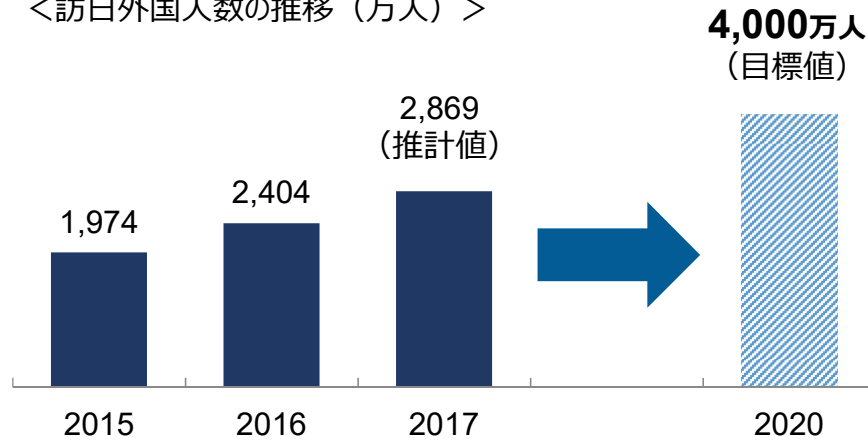


# 海外展開の本格化（1/2）

海外の出店ニーズの高まりにより、2017/12期にタイでの現地子会社を設立しており、ASEAN地域での総合支援を目的としてクールジャパン機構から出資を得ることが決定したことで、前倒しで海外展開が進んでいます。今後、本格的な展開を進め、2020/12期までに経営サポート事業セグメント売上に占める海外売上比率10%超を目標としています。

## 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

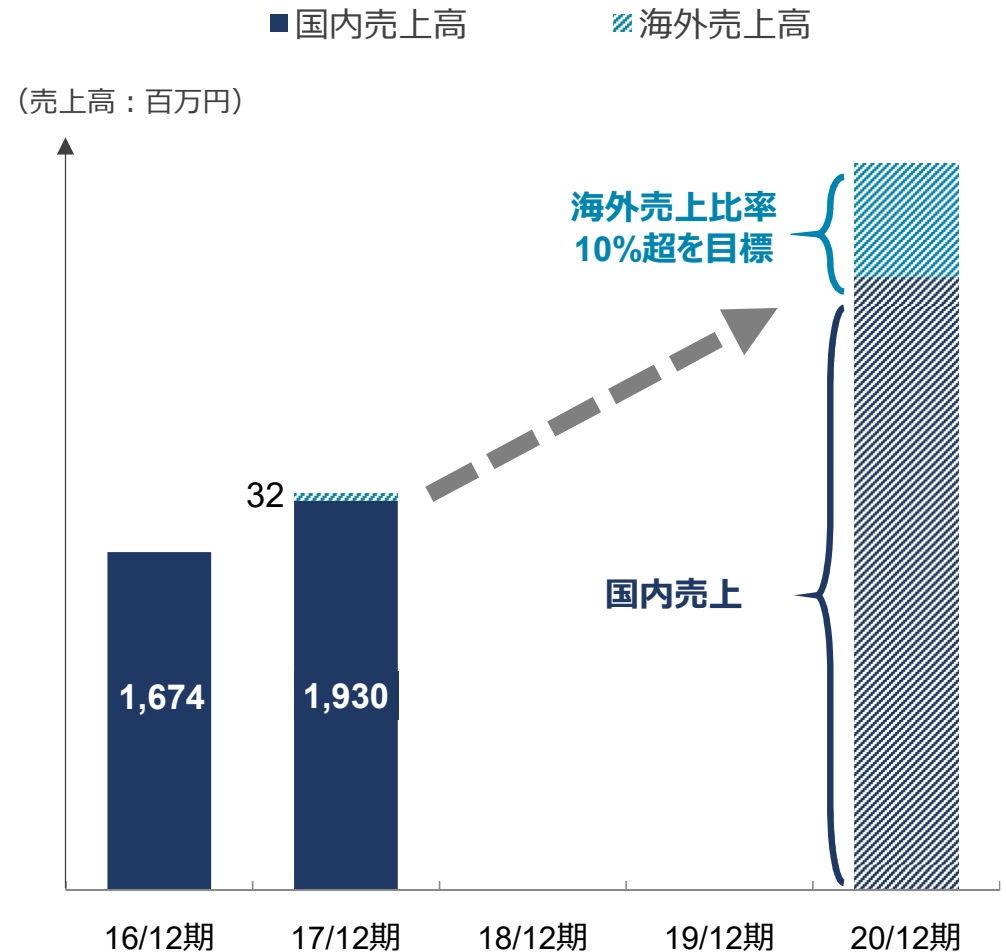
自国での日本食・サービス文化ニーズ

### 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課題

人口増加・低物価の海外への出店ニーズ

## 経営サポート事業海外売上高の将来イメージ



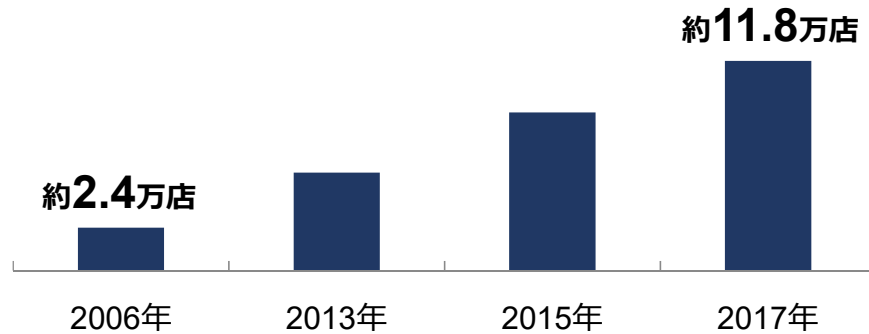


# 海外展開の本格化 (2/2)

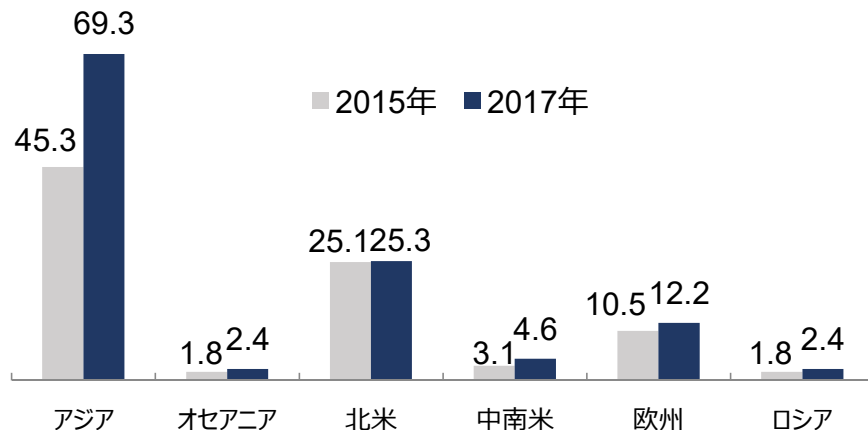
海外の日本食レストラン数は直近10年間の間で約5倍の増加をみせており、今後も出店ニーズの拡大を予想しています。クールジャパン機構からの出資をきっかけに、顧客が抱える新規海外進出や進出後の様々な障壁について、窓口の一本化によりワンストップでのサポート提供体制を構築し、ASEAN主要都市を中心に店舗サポートを進めていく予定です。

## 海外食文化市場規模

<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 (千店) >



## クールジャパン機構との共同出資について

### 株式会社海外需要開拓支援機構の概要

名称：株式会社海外需要開拓支援機構  
 所在地：東京都港区六本木  
 設立：2013年11月  
 代表者名：代表取締役社長 太田 伸之  
 資本金：693億円 (2017年4月現在)  
 事業内容：日本の魅力ある商品・サービスの海外需要開拓に関連する支援・促進



### <出資の経緯>

- ▶ 国内店舗型サービス業（主に飲食業）に対するの海外出店サポートを中心に評価され、クールジャパン機構（株式会社海外需要開拓支援機構）との総額10億円の共同出資を締結

### <今後の出資方針>

- ▶ GF CAPITAL PTE. LTD. (当社シンガポール子会社) へ当社およびクールジャパン機構による最大10億円 (各5億円) の出資
- ▶ 今年度は約4億円 (内当社分2億円) の出資

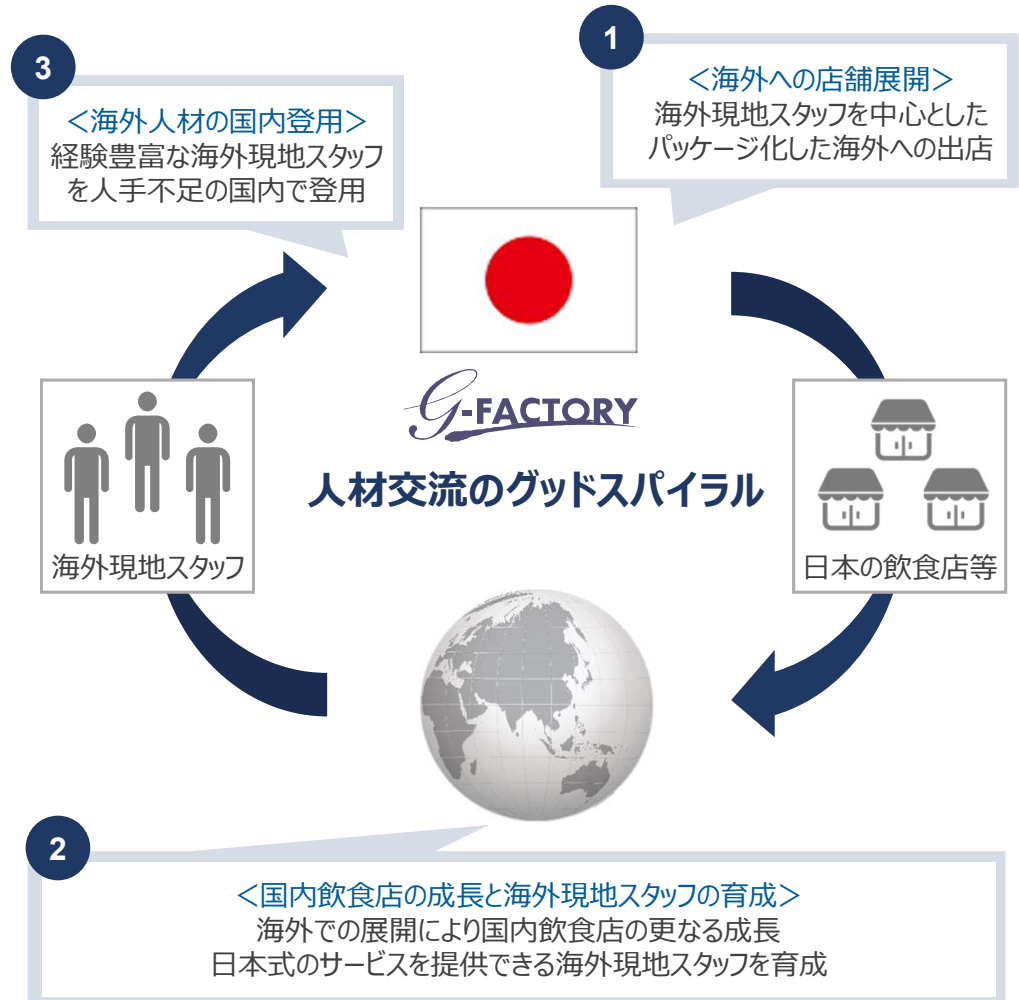
# 海外展開における長期構想

当社は「夢をカタチに！和食を世界に！」を企業スローガンとして和食（日本のサービス文化）の海外出店支援を行っています。長期的には海外店舗による現地人材の育成を軸に国内店舗型サービス業の課題である人手不足解消に向けた現地人材の国内登用を見据えております。

## 現在の海外展開



## 長期構想





**G-FACTORY**

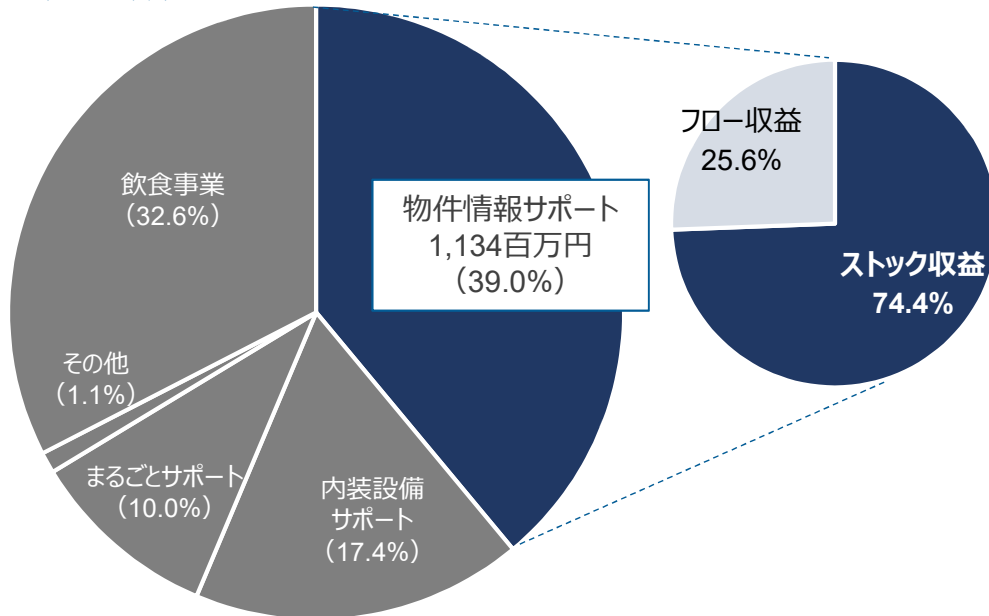
## **Appendix. サポート別詳細と市場環境**

# 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

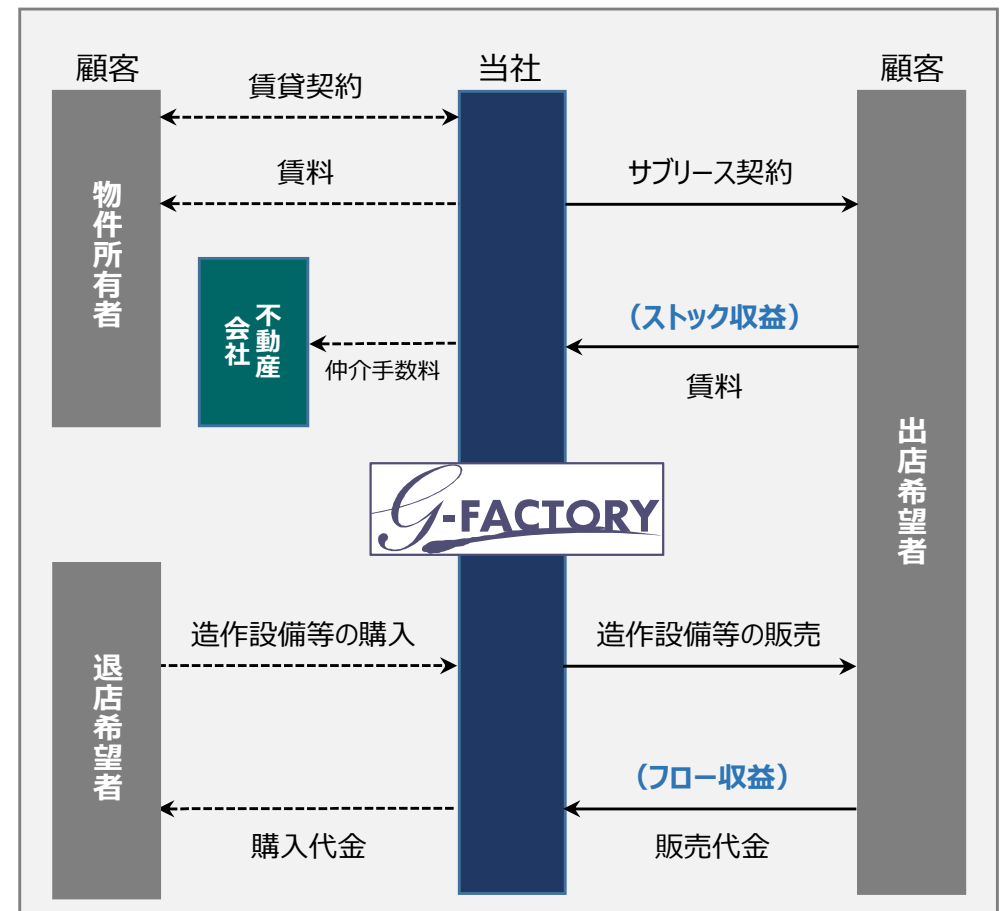
<17/12期>



▶ 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

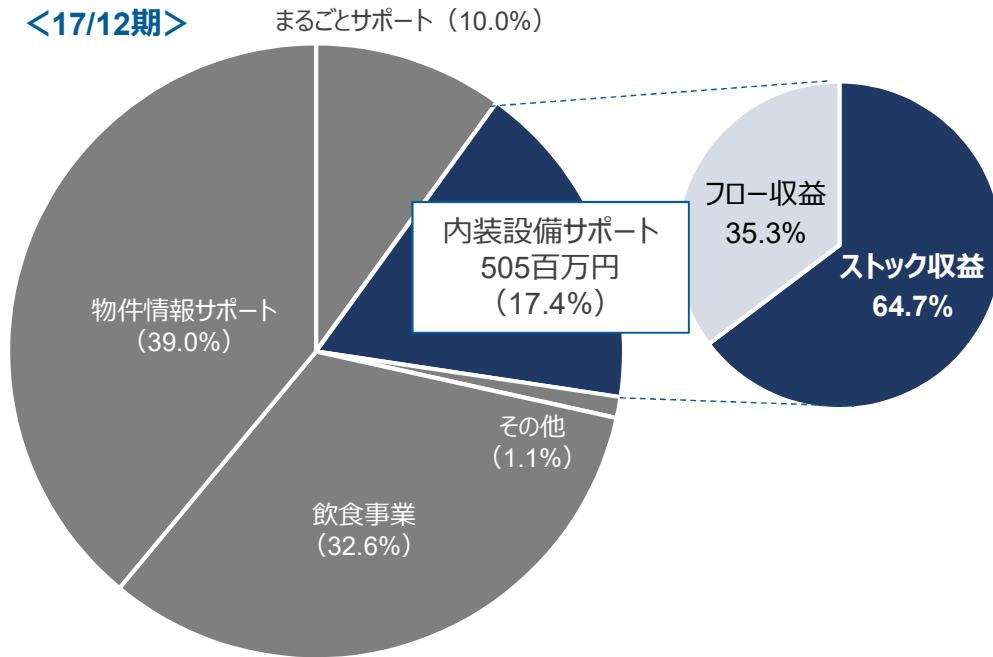


# 内装設備サポート

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

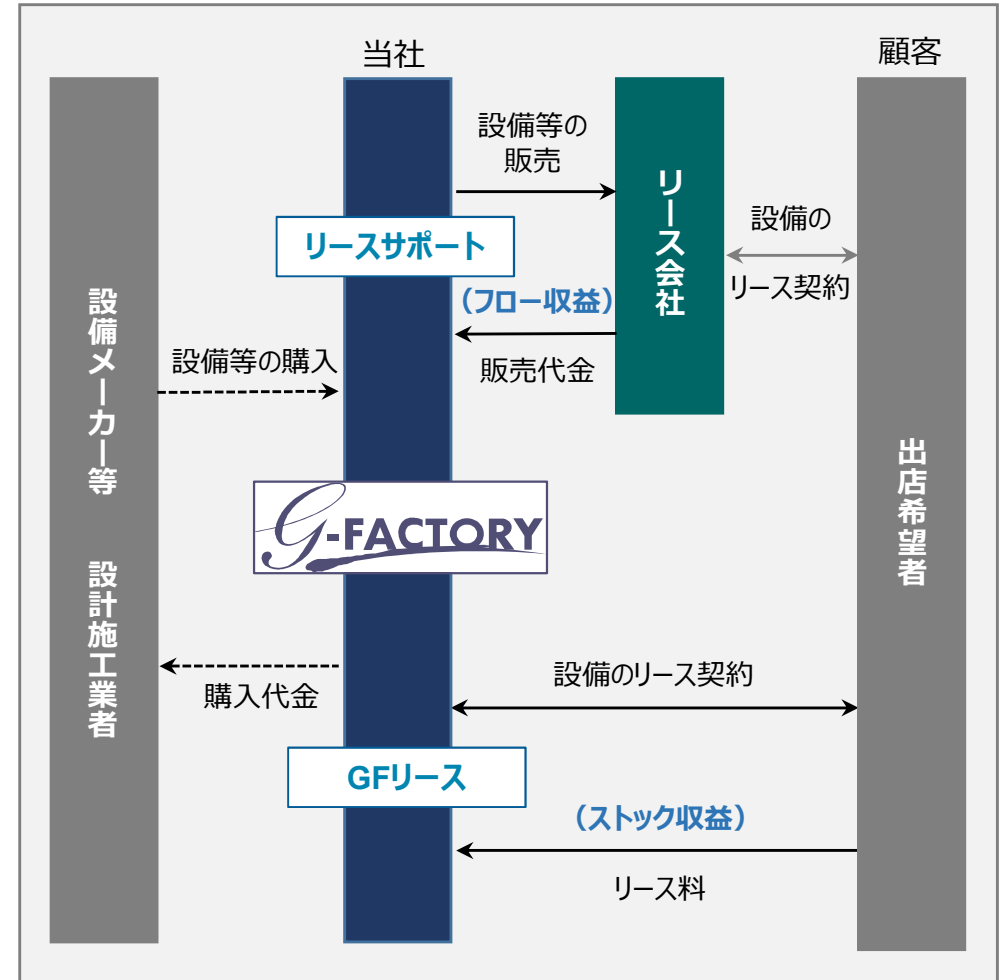
<17/12期>



▶ 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

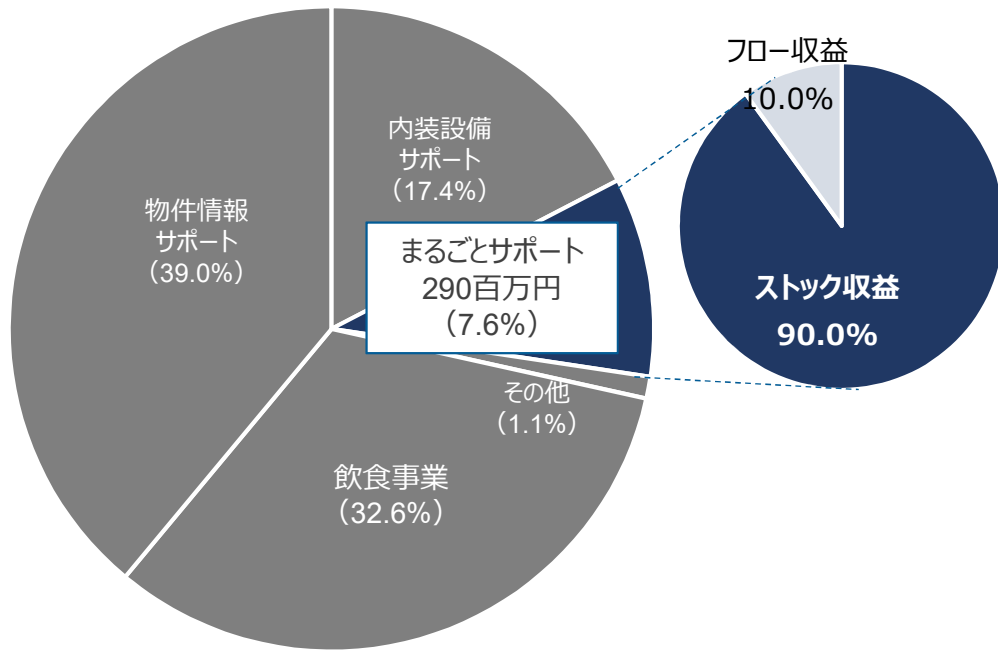


# まるごとサポート

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

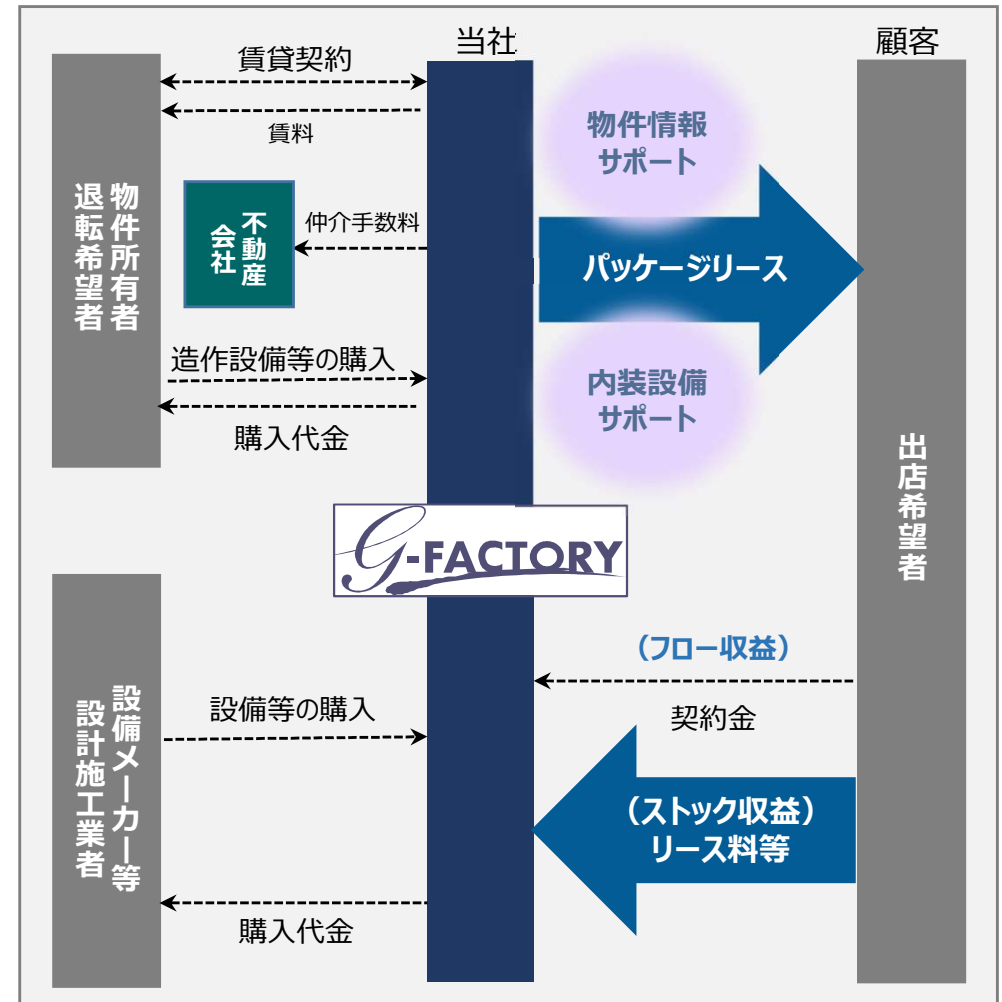
<17/12期>



▶ まるごとサポートでは、「e店舗まるごとリース」を提供

<b>e 店舗 まるごと リース</b>	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

通常の場合		当社サポートの場合	
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

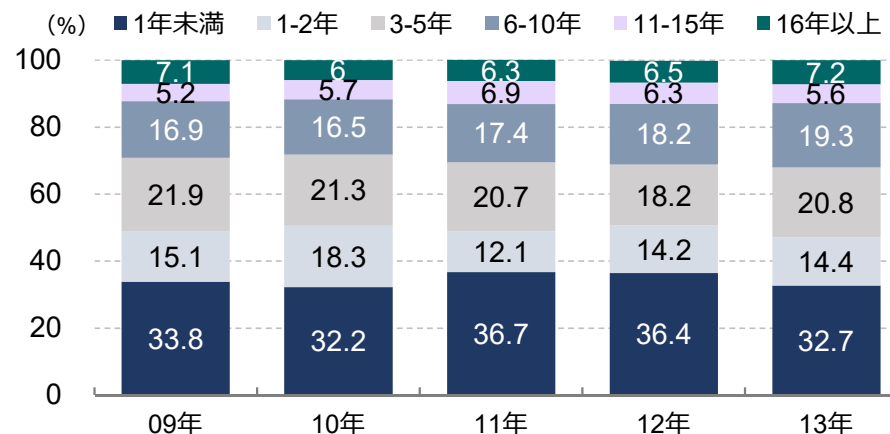
年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他の店舗型サービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

## 飲食業界における出店までのフロー

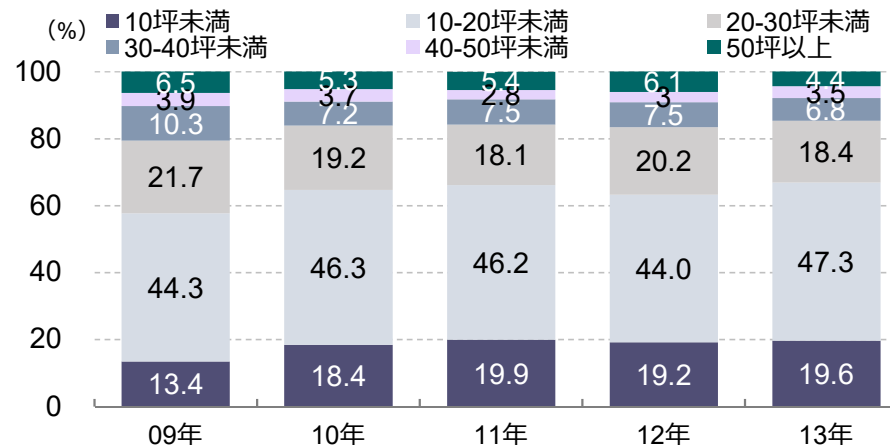
- ▶ 店舗型サービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります



## 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





## 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。