

飲食店経営

2016
December **12**



VIA GROUP

VIA HOLDINGS INC.

株式会社 ヴィア・ホールディングス



平成28年12月20日発行(毎月14日20日発行)第43巻第12号通巻502号



「FC新時代」

フランチャイズビジネスの
過去そして未来は!?

朝食で顧客創造

新連載
築地のプロフェッショナルに聞く!

好評連載
IT活用最前線!
新調理システムの全貌
“食”で地域活性化を目指す

Top Interview

大場典彦氏
(株)ヴィア・ホールディングス
代表取締役社長に聞く

フードサービス業に特化した体制で
ワークライフバランスと
ローカルズムを追究

店舗物件に関わる「費用」「時間」「労力」を軽減 本業に専念するソリューションを展開

G-FACTORY(株) (東京・西新宿)

FC(フランチャイズ)に加盟することは、「時間を買う」ことに例えられる。自社で一から事業を積み上げていくのではなく、既に成功している事業をパッケージとして入手することができるからだ。

経営サポートを受けることも「時間を買う」ことである。これは、飲食業などの店舗型サービス業を展開する企業が、出店を行う際に必要とされるサポートを受けることにより、「費用」「時間」「労力」の軽減を図ることができる。だから、FCによる店舗展開と経営サポートを結び付けて考えることによって、攻めるチャンスを生かすことができ、退店する場合もスムーズに行うことができる。

この経営サポートの分野で最近注目度を高めているのがG-FACTORY株式会社(本社/東京・新宿区、代表取締役社長/片平雅之氏)である。ちなみに同社は9月30日東証マザーズに上場。この同社の上場は、社会

一般の経営サポートという事業領域を活性化していくのではないかと。同社の事業内容と展望を、取締役管理部部長の田口由香子氏が解説してくれた。

アウトソーシングは社会的意義がある

同社は、もともと別会社が運営していた鰻料理専門店「名代 宇奈と」を2003年5月に同社代表取締役社長である片平雅之氏が買い取り、G-FACTORYを設立したことに始まる。当時宇奈とは4店舗であった(現在14店舗、全直営)。

同店の業態力は高い。専門店らしく炭火でウナギを焼成し、今もワンコイン(500円)からのコストパフォーマンスには根強い人気がある。しかしながら、宇奈とはなかなか増えていかなかった。金融機関も前向きに取り扱ってくれなかったという。

「この飲食業も、5店舗ぐらい

専念してもらおう」という事業姿勢が整っていったようだ。

同社が得意とする店舗規模は30坪前後で、1階、2階、地下1階。それ以外の物件には空室リスクがあるために扱わない。その点、路面物件は、どのような時代でも需要は存在し、退店もある。

同社がこれから「力を入れていきたい」としているのは、「海外進出支援」として。これらは同社の顧客層である10店舗クラスの飲食業にとって今日共通しているテーマとなっていない。容易に決断できることではない。

同社の事業は、「物件情報サポート」と「内装設備サポート」がほとんどを占め、「まるごとサポート」は全体の5%程度となっている。全サポートを合算すると、年間420件、うち8割が飲食業となっている。

「海外進出支援」に力を入れる

同社の沿革を見ると、「物件情報サポート」を開始したのはちょうどリーマンショックの後で、飲食業界の市場が縮小したところだ。このとき退店事例が増え、一方で、脱サラ系独立開業組が増えた。このことに関係性の中から、お客様に「業態開発に

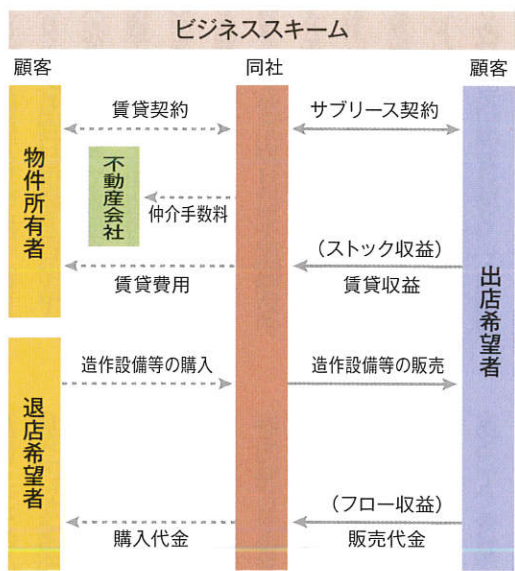
海外進出店希望者にとつてのこれらの課題解決を支援するために2015年3月にシンガポールにGF CAPITAL PTE.LTDを設立した。「海外で事業展開を進めている」という事実は、日本国内におけるルートで大きなフックとなります。それが、成長に立ち向かう姿勢として映り、『ここで働きたい』という前向きな若者が集まってくる。

の段階で悩むところです。宇奈とは、テレビでB級グルメとして取り上げられると、出店要請を受けることもありました。しかしながら、戦略的に出店を考えると、先に大手に持っていけるといことが多々ありました。

「こうしているうちに、こっちの方が商機があるのではないかと、考えるようになりました。そこで宇奈とを3000店舗つくるより、アウトソーシングの立場で3000店舗のお手伝いをする方に確実性があり、社会的意義のあることだと考え、経営サポートの事業にシフトするようになりました」

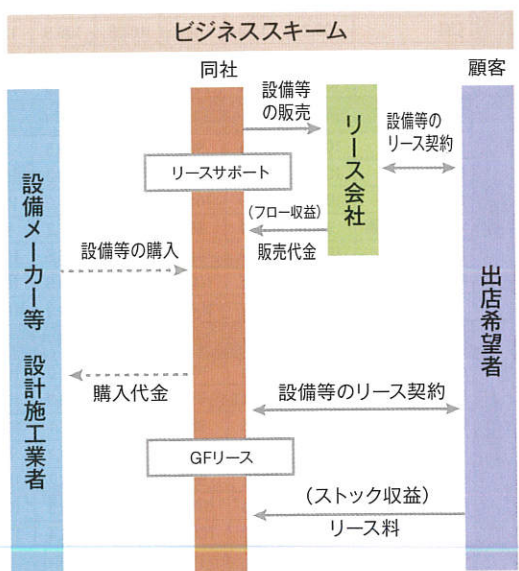
経営サポートの事業は2007年

①物件情報サポート「サブリース」



店舗物件は、賃貸借契約等において、退店時、通常6カ月前の解約通知(即店舗を閉めても6カ月分の賃料等を物件所有者に納める)や現状回復義務(内装・設備などを撤去し、元の状態=スケルトンに戻す)が定められている。同社は、退店希望顧客に代わって、それらのリスクを精査および交渉し、退店希望顧客の賃貸借契約の解約と同時に、同社が新規に物件所有者との賃貸借契約を行う。並行して店舗の内装造作・設備等を退店希望顧客より購入して出店希望顧客に販売し、出店希望顧客と店舗物件のサブリース契約を締結する。

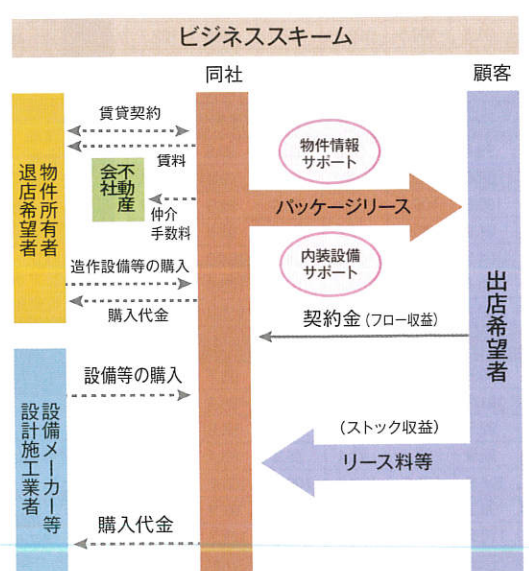
②内装設備サポート「リースサポート」「GFリース」



「リースサポート」は、顧客が希望する設備を同社が購入し、リース会社に売却すると同時に、リース会社を貸主、顧客を借り主としたリース契約が締結される。「GFリース」は、顧客が希望する設備等を同社が購入、同社を貸主、顧客を借り主とするリース契約を締結する。

G-FACTORY(株)
東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル34階

③まるごとサポート「e店舗まるごとリース」



顧客の出店に伴う費用(仲介手数料、礼金、保証金、内装造作、設備等)を同社が負担し、同社を貸主、顧客を借り主とする契約を締結する。

同社が成長してきた経営サポートは、企業基盤を強くする領域に発展しつつある。本業に専念できる環境

によって、自社の強さを磨いていくことができる。

(レポート 編集部)