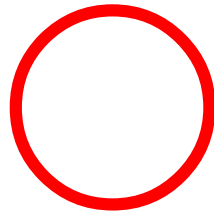

業務委託スキーム

当社の“強み” 外食に共通する“弱み”とは。

当社の“強み”



優良物件の獲得

OPEN翌月からの単月黒字化

集客力

外食に共通する“弱み”



圧倒的な人材の不足

スキーム



WIN-WINを実現できる根拠

～開業する際、一般的にどこにお金流れ、それには意味が有るのか。
一店舗が成立する理由はどこにあるのか。認識と現実のギャップを共有しましょう。

30 %削減(イニシャルコスト)

【家賃/初期費用の値下げ交渉済の物件紹介】

- ☆家賃の減額(5~25%)
- ☆保証金6ヶ月⇒ゼ・ゼロカ月！！
- ☆礼金1ヶ月⇒ゼ・ゼロヶ月！！
- ☆仲介手数料⇒ゼ・ゼロヶ月！！

【弊社取引業者の紹介】

- ☆内装工事(取引金額60,000,000円/2014年実績)
- ※年商約4億円の企業と、同等の内装工事費

※当社での実績や、周りの環境・実態を元にした可能性であり、実行の確約をするものではござい

20 %削減(ランニングコスト)

【家賃の値下げ交渉済の物件紹介】

☆家賃の減額(5~25%)

【弊社取引業者の紹介】

☆仕入先(取引金額計150,000,000円/2014年実績)

☆広告媒体(ぐるなび、食べログ)

☆その他(ゴミ業者、クレジットカード代理店、税理士、LED、人材広告etc)

※年商約4億円の企業と、同等の仕入原価

※当社での実績や、周りの環境・実態を元にした可能性であり、実行の確約をするものではござい

営業利益

150万円

実績

【1号店】

売上7,000,000円

原価2,100,000円+販管費3,800,000

営業利益 1,100,000円

【2号店】

売上11,000,000円

原価3,300,000円+販管費5,700,000

営業利益 2,000,000円

【3号店】

売上7,000,000円

原価2,100,000円+販管費3,400,000

営業利益 1,500,000円

当社既存店の単月の営業利益

売上-原価-販管費=営業利益

【参考】

原価⇒27~30%、人件費⇒24~29%

家賃⇒7~10%、営業利益15~20%

※当社での実績や、周りの環境・実態を元にした可能性であり、実行の確約をするものではござ

投資回収

10ヶ月(投資回収)

実績

【1号店】

初期費用17,500,000円
(内訳: 物件取得費600万円、内装880万円、設備・レジ⇒リース、その他270万円)
営業利益2,000,000円(当時)
投資回収⇒8.8ヶ月

【2号店】

初期費用18,200,000円
(内訳: 物件取得費1,470万円、内装200万円、設備・レジ⇒リース、その他150万円)
営業利益2,500,000円(当時)
投資回収⇒7.3ヶ月

【3号店】

初期費用26,500,000円
(内訳: 物件取得費350万円、内装工事費2000万円、設備⇒リース、その他300万円)
営業利益1,500,000円
投資回収⇒17.7ヶ月

【4号店】

初期費用23,500,000円
(内訳: 物件取得費450万円、内装工事費1600万円、設備⇒リース、その他300万円)
営業利益1,500,000円
投資回収⇒15.6ヶ月

【5号店】

初期費用1,640,000円
(内訳: 物件取得費1040万円、内装工事費300万円、設備⇒リース、その他300万円)
営業利益3,000,000円
投資回収⇒5.5ヶ月

【6号店】

初期費用9,800,000円
(内訳: 物件取得費430万円、内装工事費250万円、設備⇒リース、その他300万円)
営業利益1,800,000円
投資回収⇒5.4ヶ月

当社既存店の投資回収にかかった時間(予測含む)

【初期費用】
物件取得費＋内装工事費＋設備＋消耗品＋
レジ関係＋その他

※当社での実績や、周りの環境・実態を元にした可能性であり、実行の確約をするものではありません

資金調達支援

人材教育

イニシャルコストが下がる

広告媒体を使った販促

オプションサービス

人材派遣



店舗体制構築支援

ランニングコストが下がる

節税対策

協賛支援（ビール会社
etc）

絶対的な集客支援

3%~(当社の利益)

当社が最初に負担した費用・時間・初期投資に応じて、定額の手数料を頂きます。

家賃×8に対して3~7%くらいと考えております。

また、集客支援・コンサルティング・人材派遣等、有料オプションも検討しております。

- WIN - WIN -

【当社】



- 更なるスケールメリットが生まれる。
- 人材・原材料の確保のリスクが減る。
- 安定的な利益を確保出来る。

【パートナー様】

- スケールメリットが生かせる。
- 初期費用が圧倒的に削減出来る。
- ランニング費用を圧倒的に削減出来る。
- 節税効果がある。
- 外食のノウハウが手に入る。
- 成功・失敗事例を共有出来る。

※当社での実績や周りの環境を元にした可能性であり実行の確約するものではございません。

スケジュール

Time

〔業務委託スキーム説明会〕 15～30分

〔面談・要望確認・申込〕 30～45分

〔審査、物件情報収集〕 1日～

最短10日～〔資金調達、物件紹介〕

45～60分〔物件決定、業務委託契約〕

〔物件引き渡し〕

