

都内飲食FCにおける店舗別採算管理と資金調達の実現

➤ 課題整理

【売上は伸びているのに利益が残らない—構造的な収益悪化と脆弱な財務体質】

本事業者は飲食店フランチャイズとして都内5店舗を展開し、売上は拡大傾向にあるものの、利益が出にくい構造に陥っていた。特に宅配代行手数料や人件費の高騰により営業利益が極めて低い水準に留まっていた。さらに、店舗別採算管理が不十分で赤字店舗が全体収益を押し下げている。また財務面では債務超過は解消したものの、自己資本は実質ゼロに近く、キャッシュ創出力も不安定な状況であり、本社費用を含めた損益分岐点や返済計画の精緻化も未整備であった点が大きな課題であった。

➤ 提案内容

【収益構造改革に向けた方向性整理と改善シナリオの提示】

上記課題に対して、全社および店舗別PLの考え方を整理し、損益分岐点や収益構造の見える化が必要である点を丁寧に説明。その上で、営業利益率3～5%の確保を目標とした改善の方向性を提示し、

- ・デリバリー依存度の見直しによるチャネル別採算管理
- ・人件費の最適化
- ・収益性の高い店舗モデルの横展開

など、改善に向けたシナリオを示し経営改善計画の大枠（方向性）を整理した。改善策の実行に必要な資金を確保するため東京都の制度融資を申込み実行に至った。

- **紹介した支援機関** 東京都よろず支援拠点
- **紹介理由** より具体的な計画策定に向けての支援が可能なため。