

飲食店専門

こんなお悩み  
ありませんか？

相談  
無料

- ✓ 急速な多店舗展開による業績の悪化
- ✓ 貸し渋りによる資金繰りの困難
- ✓ 人材が確保できず、営業継続が困難
- ✓ 家賃と人件費だけが重くのしかかる
- ✓ 店舗を閉めたいが、原状回復費がネック
- ✓ 月赤字で辞めたくても辞められない

そのお悩み、中部トラストが解決します！

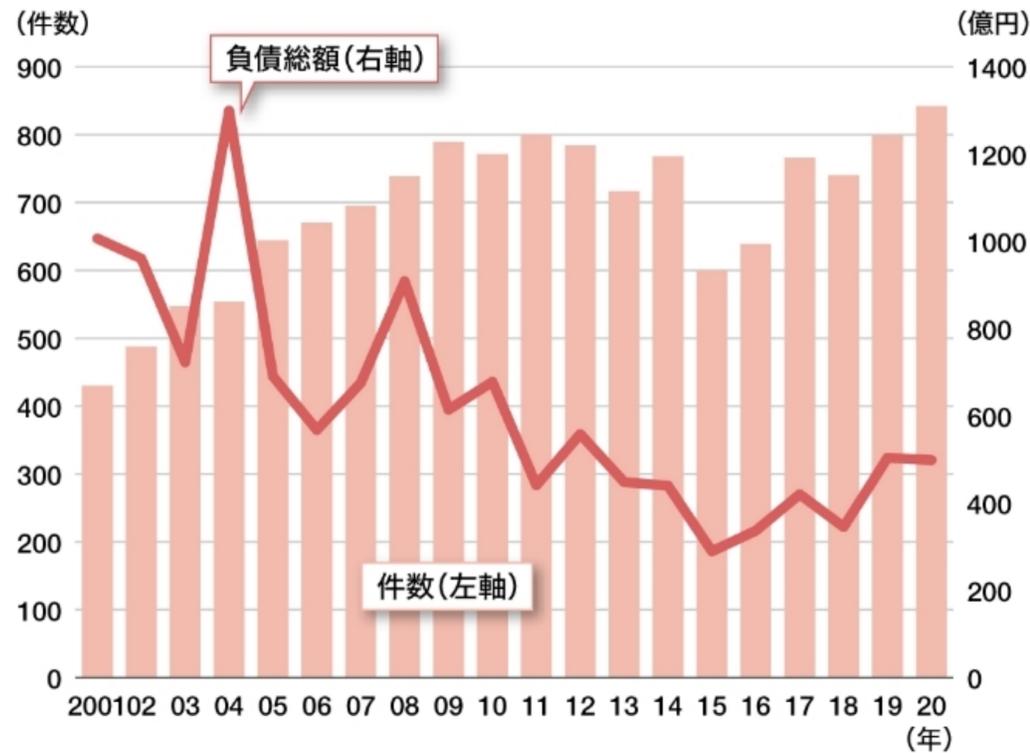
# 廃業率 **30%** 超

## 飲食業界の「**現実**」をご存知ですか？

人手不足、原価高騰、家賃負担などにより

**毎年飲食店の廃業件数が増加**

飲食業の倒産件数と負債総額



出所：東京商工リサーチ

nippon.com

飲食業界の倒産件数は  
20年以上にわたって  
**常に一定数  
発生しています**



でも

**“店舗を閉める＝損”とは限りません！**

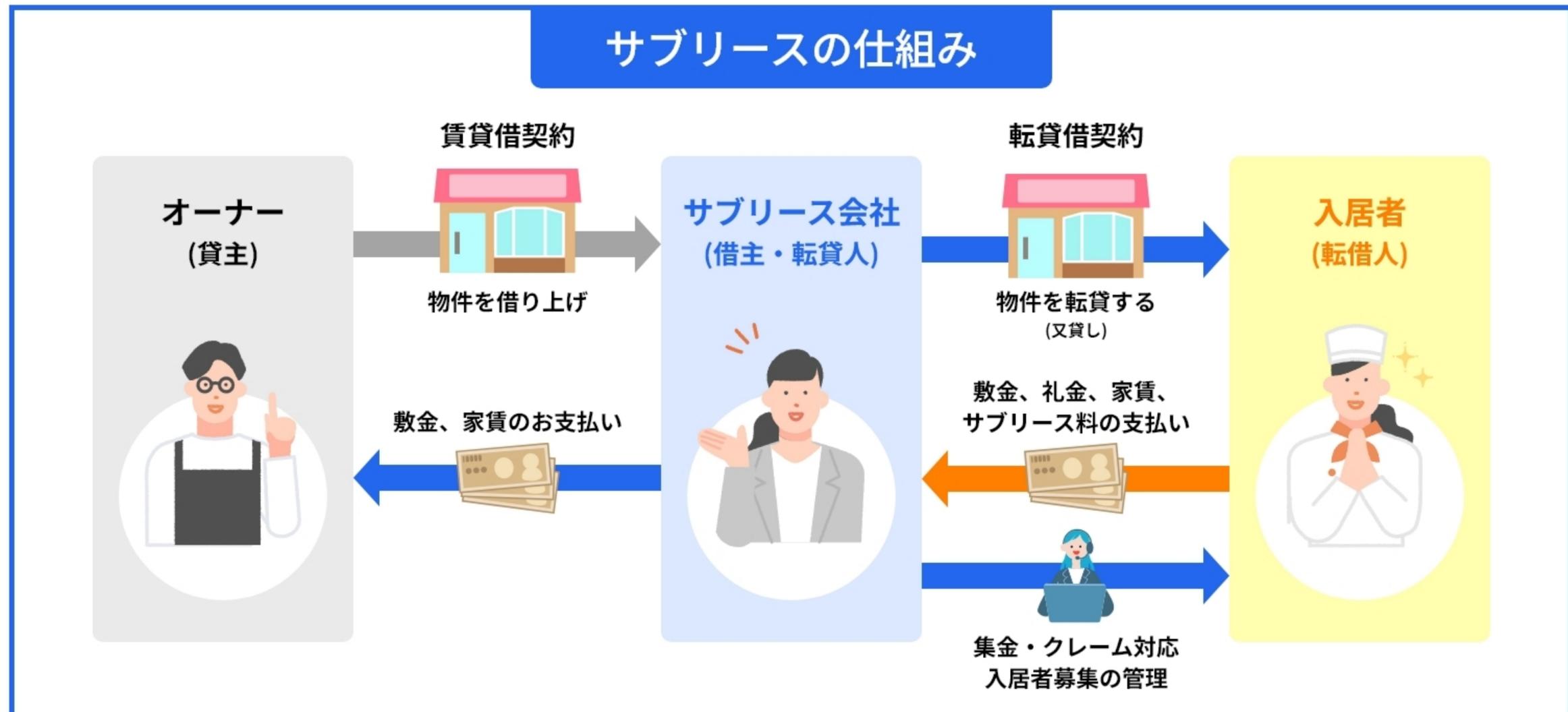
# What's Sublease?

サブリースとは？

## 店舗の経営はプロに任せて 「安定収入」だけを得る時代へ

**飲食店サブリース**とは、オーナーから店舗を借り受け、当社が責任を持って運営する新しい形。

オーナー様は信用ある貸し先から**毎月の安定した収益を得られる**だけでなく、**リスクゼロ**で店舗を賃貸頂けます。



## とんかつ屋 | 完全サブリース



個人店として地元では有名なとんかつ屋であったが、多店舗展開に失敗し、支店の赤字を本店で補填する状況が続き、存続が危うくなってしまった。

### Before

- 多店舗展開の失敗
- 存続が難しい経営
- オーナーの高齢化

### After

- 利益の出ている本店のみを存続し、支店は閉店する決断
- 一旦本店を含む全店を閉店し、再び当社の店舗として本店のみをオープン。
- 後継者はオーナーのご姉妹にて事業を継承
- オーナー様はコンサルタントとして運営を指導してコンサルタント料として収入を得る

### お客様の声

50代 女性

みなさまに愛されている店が閉店する可能性がある問題を一度リセットして存続できました。



支店の赤字で、本店まで潰れてしまうかもしれない——そんな不安の中、中部トラスト様へ相談しました。ご提案は思い切って支店は閉め、本店だけを残す決断。妹が後を継ぎ、私は外から運営をサポートしています。大好きなお店を無理なく続けられる形ができ、今は本当にホッとしています。

### 相談から解決までの流れ

1	問題のヒアリング	オーナー様の意向を聴取
2	財務、事業面の分析	売上等の収支確認、オーナー様の後継者問題の解消を検討
3	店舗所有者様、オーナー様と契約交渉	当社によるサブリースの条件を提案し、所有者様、オーナー様へ交渉
4	サブリース開始	賃貸契約、サブリース契約による契約開始

# CASE

事例紹介

## 焼き鳥屋 | 賃貸契約サブリース



元々やきとり屋を営んでいたオーナー様が移転を検討していた。候補物件はあるものの個人経営では賃貸契約が出来ず、当社が賃貸契約し、希望の店舗をサブリースしたものの。

### Before

🌀 好立地の物件へ移転したいが、資金も足りず、個人での賃貸契約も断れた。

### After

💡 店舗所有者様との交渉を当社が行い、当社が借受けることで、**家賃入金等の不安を解消**し、賃貸契約ができた。

💡 オーナー様は既存の厨房、知人を活用した内装設備により、**出店費用を抑えて移転が出来た。**

### お客様の声

30代 男性

諦めかけた移転先に、希望通りの新店舗を実現できました。



移転を考えていたものの、個人では賃貸契約が難しく、物件もあきらめかけていました。そんなとき、サブリースという形で希望の店舗を借りられることに。交渉も契約もお任せでき、安心して移転できました。以前の厨房や内装も活かせたので、出店費用もぐっと抑えられました。

### 相談から解決までの流れ

- 1
- 2
- 3
- 4

#### ご希望の相談

賃貸契約ができない理由や移転希望を聴取

#### 店舗所有者様と面談

賃貸契約できない理由、当社での契約の可否を交渉

#### 契約内容の打合せ

サブリースする上での条件提示、契約内容を確定

#### サブリース開始

所有者様、オーナー様との契約締結

## BAR | 賃貸契約複合サブリース



地元で多店舗展開していた飲食グループだったが、不採算店舗の増加で支払い遅延が続き、倒産寸前に。繁盛店を活かす形で当社が買取とサブリースを行い、店舗と雇用の継続を実現した。

## Before

多店舗展開を行う、地元では有名な飲食グループであったが、不採算店舗の増加、各種支払の遅延が恒常化し、倒産寸前である

## After

繁盛店を買い取り、買取費用にて不採算店舗を閉店。繁盛店は希望される運営会社へサブリースする事で、店舗、従業員共に継続運営できるようになった。

## お客様の声

60代 グループオーナー 男性  
崩壊寸前のグループを、繁盛店の力で立て直せました。

資金繰りが限界で、グループ全体の継続をあきらめかけていました。そんな中、繁盛店を買い取っていただき、不採算店の整理も実現。運営はそのまま希望の形でサブリースでき、従業員も雇用継続できました。失ったのではなく、守れたという実感があります。



## 相談から解決までの流れ

①	財務面の分析	各店の損益や従業員給与、家賃等の経済面の分析
②	存続店舗、閉店の確定	お店の損益から存続店舗、不採算にて閉店する店舗の選別
③	サブリース提案	存続店舗の買取金額、閉店費用の算出、運営会社との契約内容調整、店舗所有者様との交渉
④	サブリース開始	店舗所有者様との新たな賃貸契約、運営会社とのサブリース契約

# CONSULTATION

よくあるご相談事例

多く寄せられるご相談事例をご紹介します

## 開業したいが 資金がない



飲食店を開業したいが、資金が足りず、開業できない。また、個人にて賃貸契約ができない。食材や飲料の仕入れも難しい

## 閉店するので 高く譲渡したい



閉店したいが、賃貸の解約金やリース契約、原状復帰等で多額の費用が発生してしまう。やりたい方がいれば店舗を譲渡したい。

## 改装したいが 資金がない



店舗の美装や業態変更で改装したいが資金が不足している。あらたな厨房や店舗設備を入れたいが資金がない

実績豊富なプロの専門家が今まで上記のような問題を解決してきました。

**サブリース問題**でお悩みの方は、  
是非お気軽にご相談ください。親身に対応させていただきます。



# COMPANY

## 会社紹介



会社名	中部トラスト株式会社
住所	〒532-0011 大阪市淀川区西中島3-10-13 新大阪物産ビル5F
TEL	06-6720-9700
創立	平成22年12月22日
資本金	2,000万円
役員	代表取締役 五十嵐泰弘 取締役 篠口雅樹 取締役 島田平信 監査役 西堂洋一
事業内容	経営コンサルティング業務 フランチャイズチェーンのコンサルティング業務 宅地建物取引業務 飲食店の経営 ファクタリング業 総合リース業 新商品の開発企画、立案及び販売 調査の受託 など
主要株主	中部管財株式会社（グループ持ち株会社）100%
免許番号	宅地建物取引業免許 大阪府知事（3）第56853号
加盟団体	（社）大阪府宅地建物取引業協会 （公社）全国宅地建物取引業保証協会

COMPANY

会社紹介

店舗を「再生」するか、「閉めて」しまうか

まずはお気軽に  
ご相談ください



無料  
相談



06-6720-9700

【受付時間】 平日10:00~18:00



trust-igarashi@tsk-ent.com

24時間受付可能!!