

TOKYO RESTAURANT FUND

東京レストランファンド

飲食店事業者様

ご説明資料

TOKYO RESTAURANT FUND

東京レストランファンド

飲食店事業者の皆様へ

1. 事業拡大期

1号店、2号店も成功。事業も順調に進んで今後出店を行いたい事業者様に1号店、2号店のお客様を3号店の出資者になってもらうことにより、拡大期の銀行借入比率を下げ、バランスシート上の安定化を行えます。

既存顧客(リピーター) = 出資者 を中心皆様のお店のコンセプト、サービスに共感したお客様の出資していただくことにより、事業内容を応援する「暖かいお金」として活用できます。

出資いただくお客様は「利回り」だけを求めるのではなく、お食事券等のオーナーシップを求められますので、WIN - WINの関係を築くことができます。

2. 独立開業

独立開業期においては、銀行借入はまず成立しません。制度融資利用するとしても、総事業費をまかなうことは難しいものです。

TRFの公募システムを利用して、一般の方の出資を募ることもできますが、独立時は身内、知人の支援も欠かせないと思います。しかしながら、身内、知人と言えども、年一回の決算表だけで、いつそのお金が戻ってくる目処なのか？等 心配なことも事実です。身内、知人からの出資であってもTRFの公募システムを利用することにより、初期に何にお金が掛かったか？売上げはいくらか？ 出資金額の利回りは？ 等が第三者(TRF)より 開示いたします。これにより、身内、知人の暖かいお金を受け入れやすく信頼関係を保ちながら事業を進めていきます。自己資金と身内 / 知人、公募の3種類のお金から事業を始めることも可能です。また、TRFの様々なチャネルから助言等のアドバイスもご提供いたします。

3. 後継者対策

数店舗のお店を何十年も流行らせていらっしゃるオーナー様が後継者が育っていないばかりに、事業を売却されることがあります。しかしながら、お店のファンの気持ちは存続してもらいたいものです。事業継承の資金をお店のファンに出資してもらい、オーナー様は実務から引退していただき、名誉会長等に。実務は既存従業員に加えプロのオペレーションに委託する こういったことにTRFにご相談いただければ真摯に対応させていただきます。

お客様に育てていただいたお店をお客様とともに存続する一助となれば幸いです。

4. その他ご提案をお受けいたします。

現在あるコミュニティーサイトとしてレストランを運営したい方

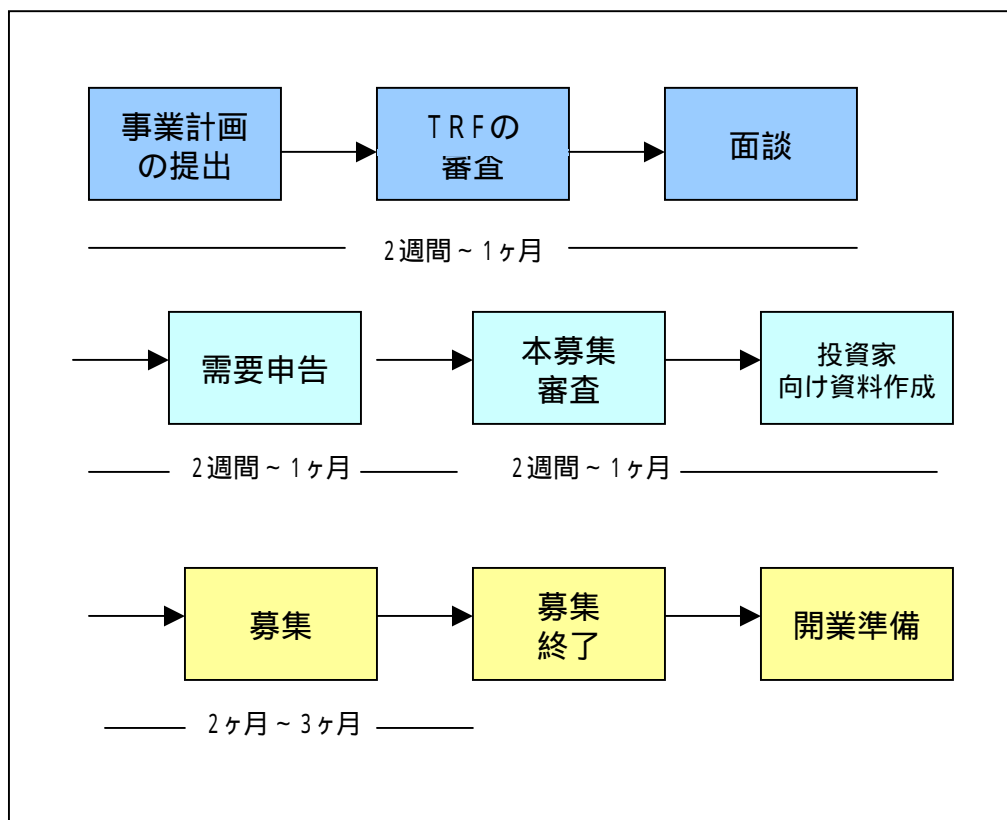
EX) ファンコミュニティ、スポーツサポーターコミュニティ、

団塊世代 本格独立前に 勉強したい方

数名でレストラン運営をご検討の方

スケジュールについて

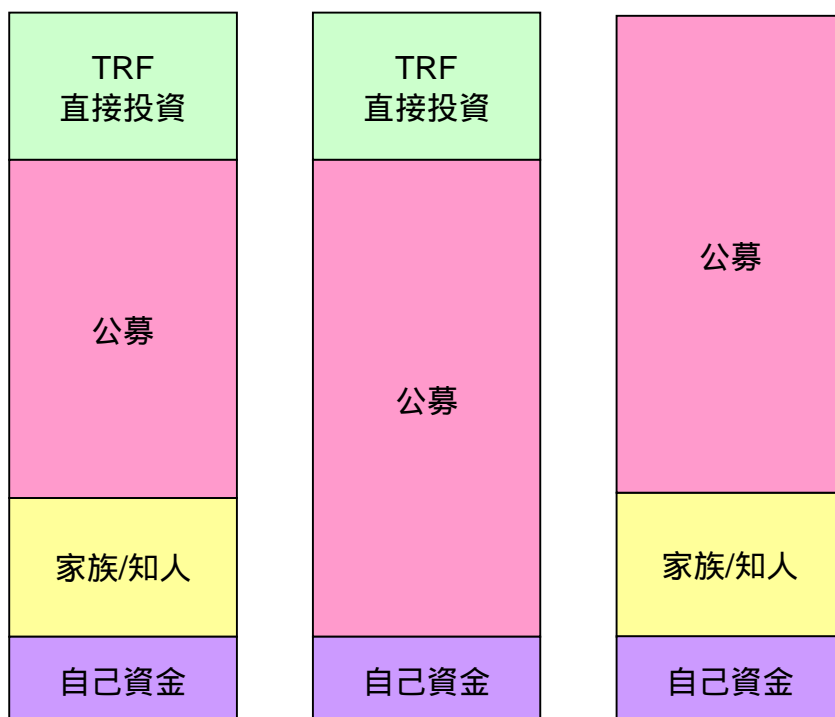
案件成立までの大まかな流れとスケジュールは下記になります。



Solution 1:

公募 + **私募** (自己資金 + 家族知人資金) + TRF出資

投資家からの出資 = 公募 を行いますが、それ以外に自己資金及び(株)Tokyo Restaurant Fundからの出資も検討いただけます。



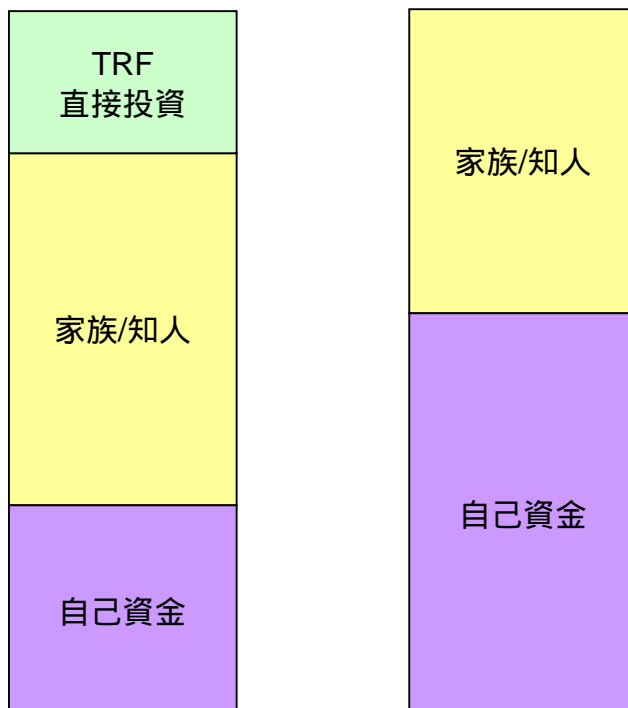
スキーム等を開示して、一般公募による投資家を募ります。場合によってはTRFが直接投資する場合があります。

Solution 2:

私募 + TRF出資

資金供給のコミュニティをお持ちの場合は 出資者への経営数値等開示の客観的な機関としてTRFをご利用いただくことができます。

「知人、友人や信頼のできるコミュニティからの出資であるから、損益等の開示はきちんとしておきたい。」このようなニーズにご利用いただけます。



お問い合わせ

その他、ご質問等がございましたら、下記までご連絡ください。

E - mail : info@restaurantfund.com

社名 : 株式会社東京レストランファンド

所在地 : 東京都品川区西五反田5-5-7 ケーエムビル10F

資本金 : 1,000万円

役員:

代表取締役 越野 健太郎

早稲田大学卒業。清水建設、インターネットイニシアティブ(IIJ)、マネックス証券を経て、レストラン経営/コンサルティング会社の㈱ケースカラナリープランニングを設立。

取締役 島田 容男

慶応義塾大学卒業。監査法人トーマツ、JPモルガン証券投資銀行本部、ドイツ証券プライベートエクイティ部、フェニックス・キャピタルを経て、事業再生支援のためのコンサルティング会社コンピタント㈱を設立。公認会計士。

事業内容 : 1. レストランへの投資事業 2. ファンドの運営