

各位

株式会社シンクロ・フード
代表取締役 藤代真一

閉店しやすい飲食店の特徴が明らかに！？ シンクロ・フードが過去に閉店した飲食店の特徴を発表！

飲食店のライフサイクルをサポートする株式会社シンクロ・フード (<http://www.synchro-food.co.jp/>) では、過去に閉店した飲食店の傾向を調査しました。

「閉店しやすい飲食店は、“規模感是小規模（20 坪未満）で、立地タイプは住居立地で、営業年数は 2 年以内のお店”」という傾向があることが分かりました。

株式会社シンクロ・フードでは、「飲食店.COM」を通じて飲食店の出店や運営の支援をおこなっています。また、飲食店のライフサイクルをサポートするという目的のもと、飲食店の閉店や移転がトラブルなく行えるようにサポートをしています。

しかし、これらの事業を運営する中で、戦略的ではない閉店が非常に多く存在し、またそれらが増加してきていることを感じていました。

閉店するには様々な要因がありますが、閉店する飲食店の傾向や特徴を把握し、それらに応じた対策を**開業前から**施しておくことで、閉店に繋がるマイナス要素を少しでも減らすことができるのでは？と考えています。

今回は、上記の様な背景から閉店する飲食店の傾向を分析しました。

「営業年数別」「広さ別」「立地タイプ別」、この 3 つの軸から調査をおこないました。調査の詳細は以下の通りです。

■ 営業年数別の閉店割合

1 年未満：2243 件（34.5%）

1～2 年：987 件（15.2%）

3～5 年：1364 件（21.0%）

6～10 年：1113 件（17.1%）

11～15 年：380 件（5.9%）

16 年以上：407 件（6.3%）

※2008 年～2013 年に居抜き情報.COM によせられた問合せの中から、店舗の営業年数別に割合を取得。

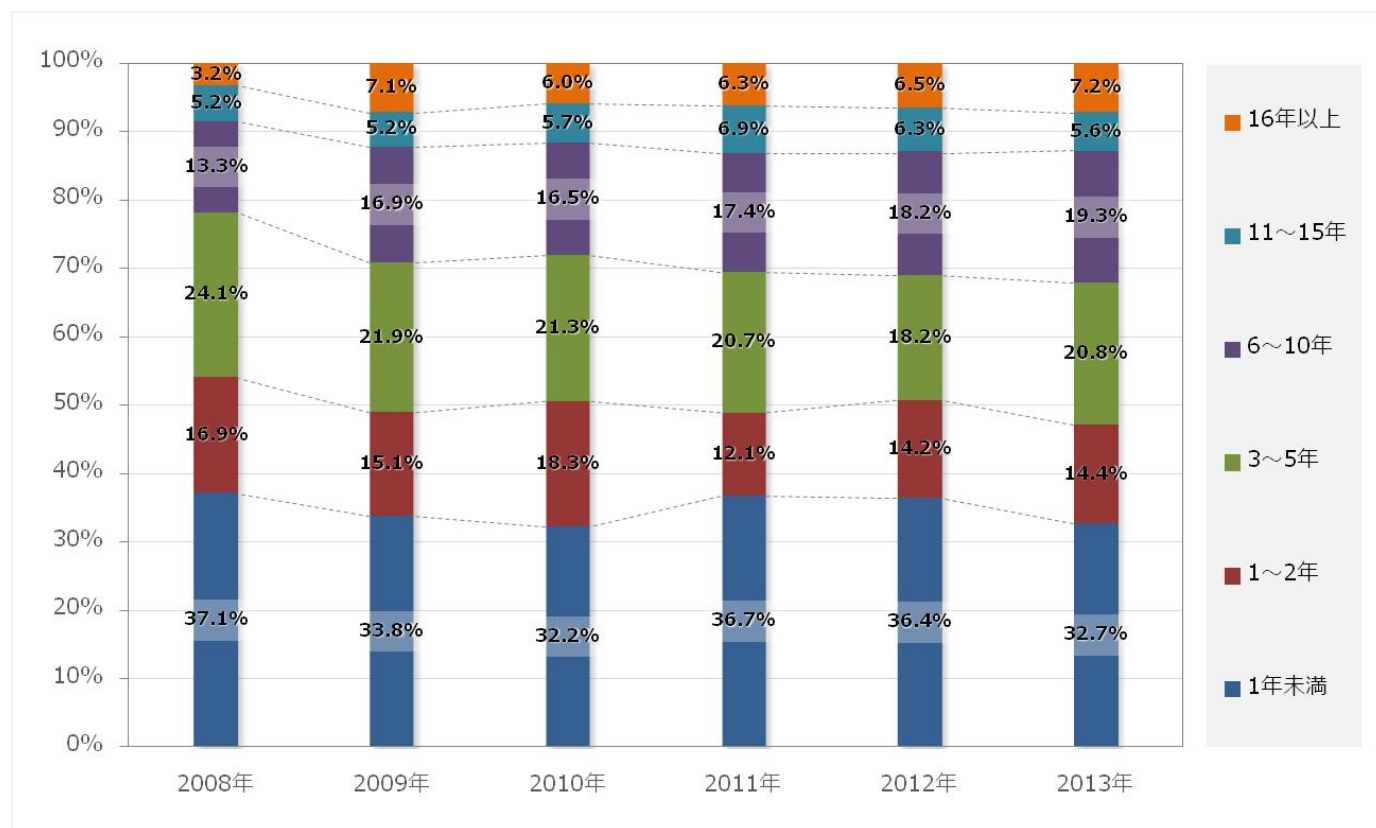
※N=6494

営業年数別に見ると、1 年未満で閉店した割合は 34.5%、2 年以内で閉店した割合は 15.2%。合計すると 49.7%となり、約半数の飲食店が 2 年以内に閉店しています。

また、2008 年から 2013 年の間でそれぞれの営業年数の割合の変化を見ると、6 年以上運営してきた店舗

の割合が増加しています。

6年以上運営している店舗の割合が2008年では21.8%だったのが、32.1%と、10.3ポイントも増加しています。



■店舗の広さ（坪）別の閉店割合

10坪未満：1130件（17.4%）

10～20坪：2938件（45.3%）

20～30坪：1285件（19.8%）

30～40坪：524件（8.1%）

40～50坪：234件（3.6%）

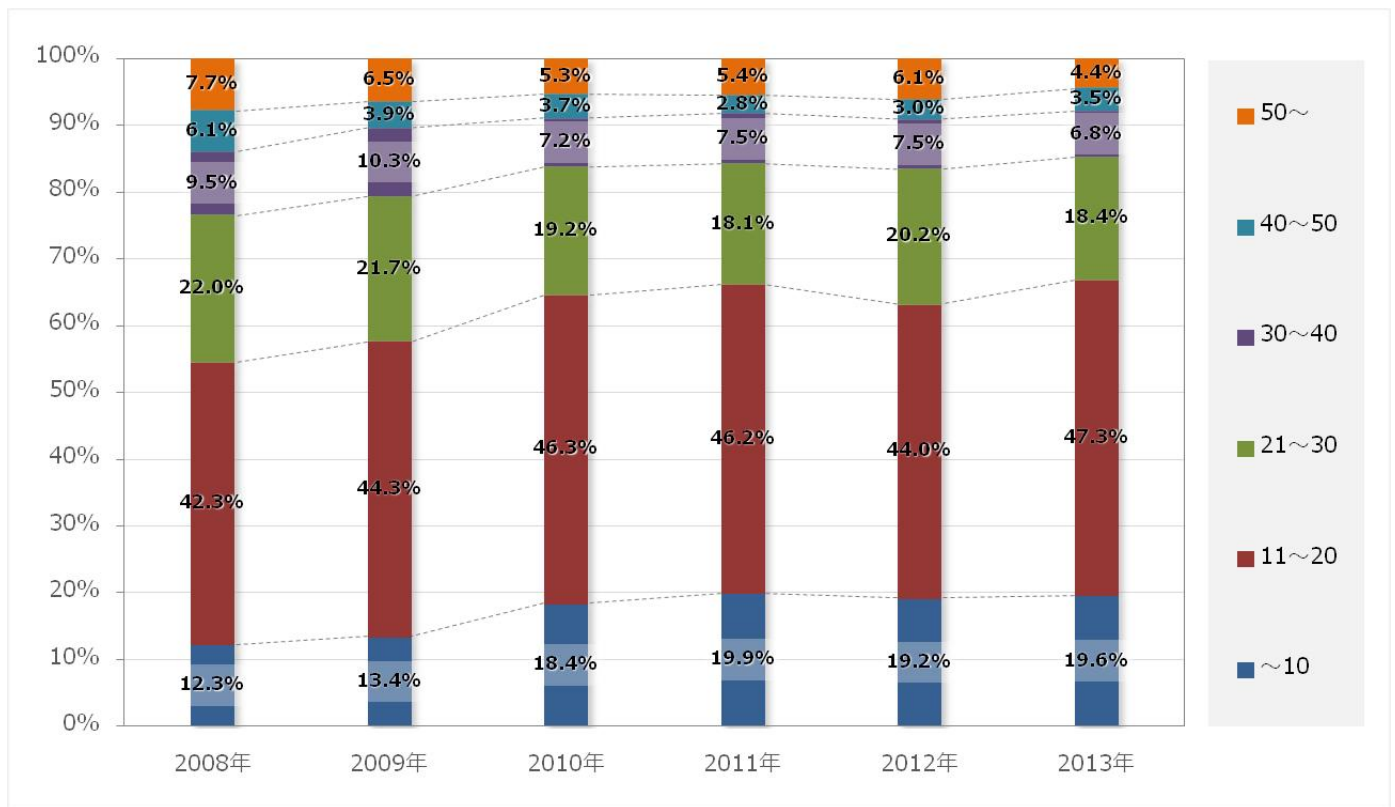
50坪～：375件（5.8%）

※2008年～2013年に居抜き情報.COMによせられた問合せの中から、店舗の広さ（坪）別に割合を取得。

※N=6494

広さ別に見ると、20坪以下の店舗が62.7%を占めています。20坪以下の店舗の割合は、物件の供給数が多いことが考えられる為、本来であれば物件の供給数も考慮しないといけません。

しかし、2008年度から年度別に見ていくと、2008年では54.6%だったのが、2013年では66.9%と12.3ポイントも増加している為、20店舗以下の閉店率が高まってきていると見て取れます。



■立地タイプ別の閉店割合

住居：2847 件（42.6%）

商業オフィス：1341 件（20.1%）

商業オフィス住居：931 件（13.9%）

オフィス：556 件（8.3%）

商業：375 件（5.6%）

商業住居：449 件（6.7%）

オフィス住居：179 件（2.7%）

※2008 年～2013 年に居抜き情報.COM によせられた問合せの中から、立地タイプ別に割合を取得。

※N=6678

※立地タイプは「※1：立地タイプについて」をご参照ください

立地タイプ別に見ると、住居立地に位置する店舗の割合が 42.6%を占めています。

同様に 2008 年と 2013 年を比較すると、36.4%から 44.7%と 8.3 ポイント増加しており、住居立地の閉店率が高まっていると見て取れます。



■閉店率の高い飲食店の傾向と閉店率が高くなる仮説

上記のデータ分析の通り、「**規模感**は**小規模（20坪未満）で、立地タイプ**は**住居立地で、営業年数は2年以内のお店**」が閉店の割合が高い傾向と言えます。

なぜ上記の傾向の飲食店が閉店するのか。当社では下記のような飲食店を取り巻く環境や状況が影響しているのでは、と考えています。

住居立地の客層・・・商業立地やオフィス立地に比べて、住居立地は客の利用動機が捉えづらいため、周辺に住む世帯の家族構成や年齢層を把握し、その利用動機をしっかりと意識したお店作りをしなければ、失敗する可能性が高くなります。

運転資金・・・20坪以下の小規模の店舗の場合、より少ない開業資金で開業することができますが、十分な運転資金を用意していないケースが多く見受けられます。

固定客・・・開業後1年前後は店舗の認知度の低さや固定客のつきにくさもあり、売上が安定しません。

上記のように、開業後間もない店舗では顧客が掴めず売上が安定しないにもかかわらず、十分な運転資金がなく、運営の継続が厳しくなってしまいます。その他にも多々原因はありますが、中でも上記に示した「**住居立地の客層**」「**運転資金**」「**固定客**」この3つの要因で、「**規模感**は**小規模（20坪未満）で、立地タイプ**は**住居立地で、営業年数は2年以内のお店**」が閉店しやすくなっていると考えています。

■閉店に繋がる要素の整理と適切な閉店に関する情報

以上のように、原因を把握しておくことで開業前に対策を施すことが可能です。

また、それでもやむを得ず閉店に繋がることもあります。

閉店をする際には、タイミングや手法、業者との付き合い等によって、閉店時の金銭的な負担や工数の負担も大きく違ってきます。

今後、飲食店のライフサイクルをサポートする株式会社シンクロ・フードでは、閉店のマイナス要素を減らすために開業前に知っておくべきことや、閉店時に役に立つ情報の整理を進め、開業者やお店を閉める方のサポートを強化していきたいと考えています。

※1：立地タイプについて

立地タイプとは、人口（住んでいる人）、従業者数（働いている人）、小売業年間販売額（買物される額）等の要素を整理し、エリアの特徴を7つに分類したものです。

人口が多いという特徴を持つエリアは住居タイプ、従業者数が多いという特徴を持つエリアはオフィスタイプ、小売業年間販売額が多いという特徴を持つエリアは商業タイプ、というように分類されます。

さらに、それぞれの特徴が混在する場合、例えば人口が多く且つ従業者数が多いエリアはオフィス住居タイプ、というように分類されます。

■株式会社シンクロ・フードについて

” 食の世界をつなぐ ”

シンクロ・フードでは、インターネットの力を最大限に活用し、飲食店と食に関わる多様な方々を融合（シンクロ）させ、一体となって新たな付加価値を創造し、関わる皆様すべてに Win-Win の関係を提供していただけるような事業展開を目指しています。

【本社】 東京都渋谷区恵比寿南 1-7-8 恵比寿サウスワン 7F

【代表者】 代表取締役 藤代真一

【事業概要】 当社 HP (<http://www.synchro-food.co.jp/>)

【運営サイト】

飲食店の出店・開業支援サイト「飲食店.COM」(<http://www.inshokuten.com/>)

飲食業界専門の求人サイト「求人@飲食店.COM」(<http://job.inshokuten.com/>)

飲食店のニューオープン情報サイト「飲食店 PR.COM」(<http://www.inshokutenpr.com/>)

居抜き店舗の買取査定サイト「居抜き情報.COM」(<http://www.inuki-info.com/>)

店舗デザインのポータルサイト「店舗デザイン.COM」(<http://www.tenpodesign.com/>)

■当プレスリリースの URL : <http://www.synchro-food.co.jp/press/detail/196>

本件に関するお問い合わせは、下記にお願いいたします。

株式会社シンクロ・フード PR 広報部

住所：東京都渋谷区恵比寿南 1-7-8 恵比寿サウスワン 7F

TEL：03-5768-9522 Mail：support@synchro-food.co.jp
