
知的資産経営報告書 2007

Intellectual Asset-Based Management Report 2007

商業店舗のリサイクル&オペレーティング



エフエルシーエスマーケティング株式会社

➤ 社長からみなさまへ	P3
➤ 経営方針	P4
➤ 過去から現在	
これまでの軌跡	P5
事業概要	P6
知的資産の源泉	P9
財務実績	P12
➤ 現在から未来	
これからの歩み	P13
財務計画	P14
➤ 組織概要	
企業概要	P15
関係会社の概要	P17
➤ 知的資産経営報告書とは	P18

昨今“商業店舗”の退・出店数は、全国で年間15万店舗を超えるといわれております。

“商業店舗”の出店時には「内装設備関連の新築費用」「新規雇用の費用」「保証金の支出」など、退店時には「現状復帰の費用」「廃棄物処理の費用」「解雇の費用」「保証金の償却」など…数え上げればキリのない“無駄”がそこには散在します。

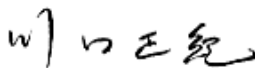
しかし残念ながら、現在の社会構造の中では、これらの“無駄”は、出店や退店にともない当然にして生ずべき費用、すなわち一種の必要経費と位置づけられ、何ら対策が講じられることなく、見過ごされている現状にあります。そのため、“商業店舗”の退店や出店を検討する経営者にとっては、これらの“無駄”、すなわち多額にのぼる退店・出店コストが適切な経営判断を阻害する要因となり、また、内装設備の全面的な廃棄や新築を繰り返すことは、地球環境にとっても決して好ましいことではありません。

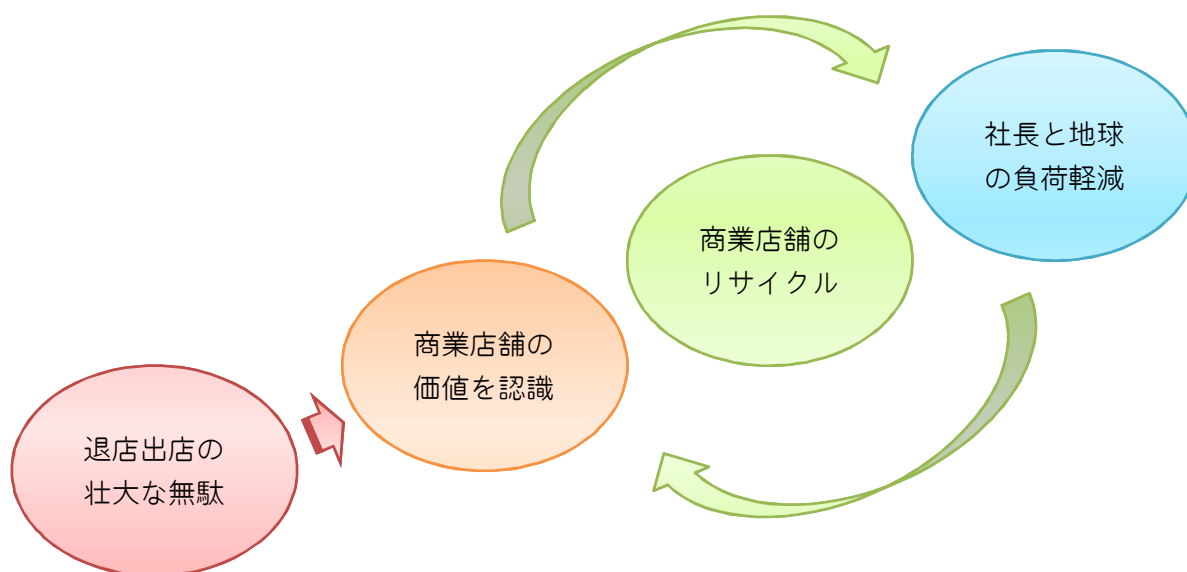
そこで当社では、これらの壮大な“無駄”を“ゼロ”にすることを目標に、当社独自のシステムを基軸とする「“商業店舗”のリサイクル」という、今までは考えられなかった全く新しいスタイルの事業展開を目指し、今日に至っております。

住宅、車両または産業機械と同様に“商業店舗”も“リサイクル”というオペレーティングが可能な「財産」であることを社会にアピールし、「経営者にも地球環境にもやさしい退店と出店」という考えに根ざした当社事業スキームを幅広く世に浸透することで、経済全体の活性化の一翼を担う企業として、今後も成長を続けてまいりたいと考えます。

本報告書を通じて、少しでも多くの方々に、当社の取り組み、そしてこの取り組みの実現に欠かせない当社の“強み”（知的資産）をご理解いただき、今後の当社にご期待添えいただけることを祈念いたします。

エフエルシーエスマーケティング株式会社

代表取締役 



社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

“商業店舗”に関する“情報”の充実と深化を追求することで、“商業店舗”退店者と出店者、“商業店舗”出店者と金融機関との間における“情報”の橋渡し役（mediator）としての使命を担い、業種業態を問わない“商業店舗”リサイクルの実現を目指します。

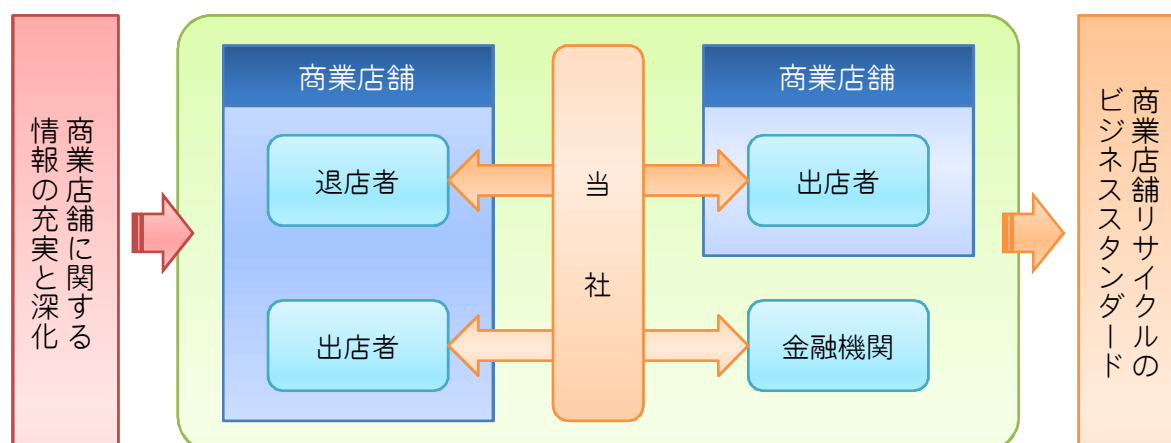
当社がリサイクルしようとする“商業店舗”は、極めてパーソナルな性格をもつ「財産」であるといえます。そのため、“商業店舗”の売り手となる退店希望者が、その「価値」を見出す買い手、すなわち出店希望者を見つけ出すことは、退店希望者個々の限られた“情報”の中では、容易に実現できることではありません。つまり、“商業店舗”リサイクルの実現には、売り手（退店者）と買い手（出店者）の双方に関する数多くの“情報”が必要となります。

また一般的に、“商業店舗”の出店に必要な資金の多くは、金融機関やリース会社から調達されています。しかし、金融機関やリース会社それぞれの“商業店舗”に対する「価値」の捉え方は一律ではなく、同じ“商業店舗”であったとしても、その「価値」を見出して出店者が希望する条件で資金を供給する場合と、そうでない場合とがあります。そのため、“商業店舗”の「財産価値」を認めて“最適”な資金供給を行う金融機関やリース会社と“めぐり会うこと”が望まれますが、“商業店舗”に関するファイナンスの専門的な“情報”がなければ、これも容易に実現できることではありません。

ゆえに当社では、特定の業種業態に市場を絞り込むことなく、“商業店舗”に関する“情報”の量と質の確保と蓄積を図り、同時に、数多くの金融機関やリース会社との提携を図ることで、“商業店舗”の退店者と出店者、そして“商業店舗”の出店者と金融機関、それぞれの関係において求められる“情報”の充実と深化を追求いたします。

日本全国、無数に存在する“商業店舗”という「価値」ある「財産」

今後当社では、当社内部においても“情報”の効率的な循環体制のさらなる向上を図り、全国を商圈に“商業店舗”リサイクルのビジネス・スタンダードを目指して、いっそう多くのみなさまに、当社をご利用いただけるよう努めてまいります。



社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

当社は①“商業店舗”のリース・割賦から運転資金調達までのフィナンシャルプランを提案するフィナンシャルサポート事業、②“商業店舗”出店の初期投資をおさえランニング費用でまかなう独自システム（LOSシステム）の提案、既存賃貸店舗の預託保証金を有効活用する保証金の流動化事業、③“商業店舗”の退店希望者の情報をいち早くキャッチし、出店希望者への円滑なボタンタッチを支援することで、退店コストと出店コストの極小化を図る“商業店舗”リサイクル事業という三つの事業を展開しております。

①「フィナンシャルサポート事業」では、“商業店舗”の出店や運営に必要な設備・運転資金の調達をバックアップすることで、“商業店舗”が抱える資金調達課題の解決を支援します。この事業は、業種業態を問わず、幅広い“商業店舗”を対象とする事業であります。そのため、この事業は当社に、“商業店舗”に関する多種多様な“情報”をもたらすとともに、“商業店舗”に直接的または間接的に資金を供給する金融機関やリース会社との間に幅広い提携関係をもたらしています。

②「LOSシステム、保証金の流動化事業」は、「①フィナンシャルサポート事業」から派生した事業であり、“商業店舗”出店時の資金負担軽減、資金運用の効率化を支援することで、ファイナンスの側面からさらなる“商業店舗”の活性化に寄与しております。

③「“商業店舗”リサイクル事業」は、“商業店舗”の出店や運営をファイナンスの側面から支援する上述①・②の事業で得た、“商業店舗”の退店・出店に関する“情報”をもとに生まれる仕組みであり、“商業店舗”にとって大きな負荷となる退店コスト・出店コスト双方の極小化を実現いたします。

これまでの展開では、とくに「①フィナンシャルサポート事業」に経営資源を集中することで、設立から現在に至るまでの極めて短期間において多くの案件実績を残すとともに、“商業店舗”リサイクル市場の確立にむけた“情報”の確保に努めてまいりました。

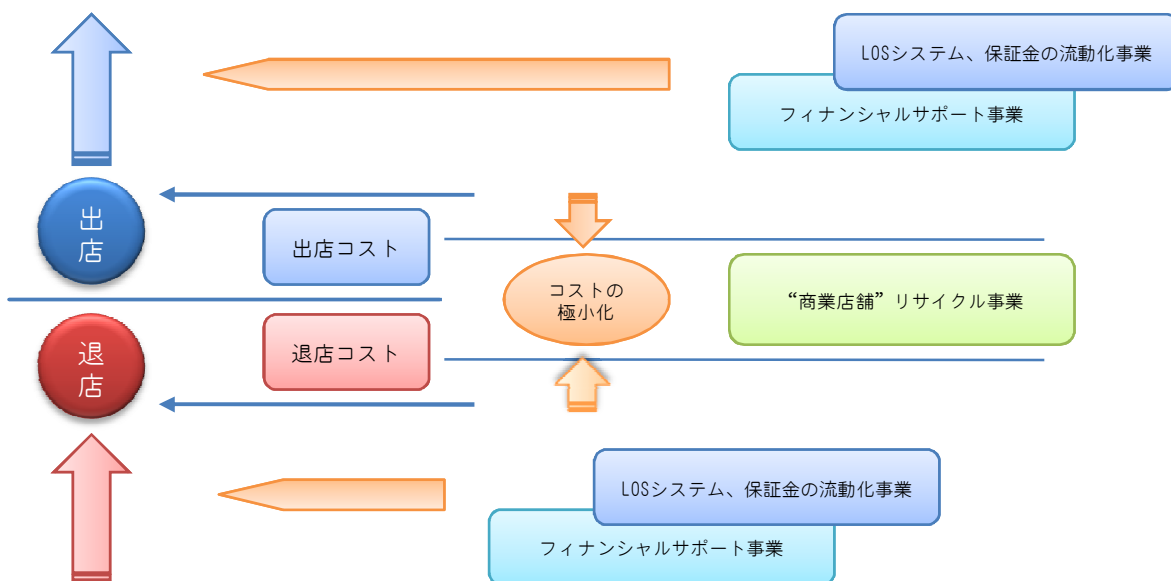
社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

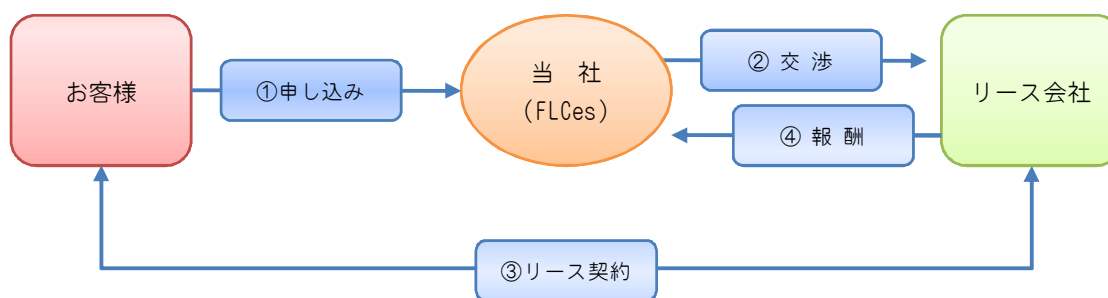


フィナンシャルサポート事業

リース・割賦から運転資金調達までのフィナンシャルプランを提案する「フィナンシャルサポート事業」では、“商業店舗”の出店者や運営者であるお客様に代わり、当社が、リース会社や金融機関との交渉から具体的な申込事務手続きに至るまでを一貫して行うことで、お客様の目標とする資金調達を力強くバックアップいたします。

現在当社では、40社にのぼる国内主力リース会社と提携いたしております。そのため、原則として日本全国、全業種への対応が可能であるとともに、設備（モノ）だけでなく、建物の建築など土木工事系統を除く、工事全般・内装・外装・増改築・改修にも対応することができます。リース会社には、業種業態により得手・不得手となる分野があります。このようなリース会社各社の特徴、そして最新の動向を熟知している当社では、お客様の案件ごとに適合するリース会社数社に対し一斉に申し込みを行い、お客様のご希望を第一義に最適なプランの提案と実行をお手伝いいたしております。案件によっては、リース案件を複数のリース会社で分割して処理するシンジケートリースを組むこともあり、数多くのリース会社と提携を行う当社ならではの取り組みのひとつであるといえます。

以上のように、お客様にとっては、ファイナンスの専門家である当社をご利用されることで煩雑な申込事務手続きを軽減できるだけでなく、専門的ノウハウにより“商業店舗”に関するファイナンスの最適化が図れるという大きなメリットをご享受いただけます。一方で、当社は案件の処理報酬、すなわちアレンジメント報酬をリース会社から受領するため、お客様のご負担は、締結されたリース契約にもとづくリース料のみとなります。



当社では、リース会社のほか、複数の銀行やノンバンクとも提携いたしております。そのため、お客様のニーズに応じて、リースだけではなく、銀行やノンバンクからの運転資金調達も支援しており、幅広い資金調達の選択肢の中から、ファイナンスのアレンジメントサービスを提供いたしております。なお、リース会社ではなく、銀行やノンバンクのアレンジメントをご希望される場合には、リース対応のみの場合とは異なり、別途コンサルティング報酬をお客様にご負担いただく場合がございます。

社長からみなさまへ

経営方針

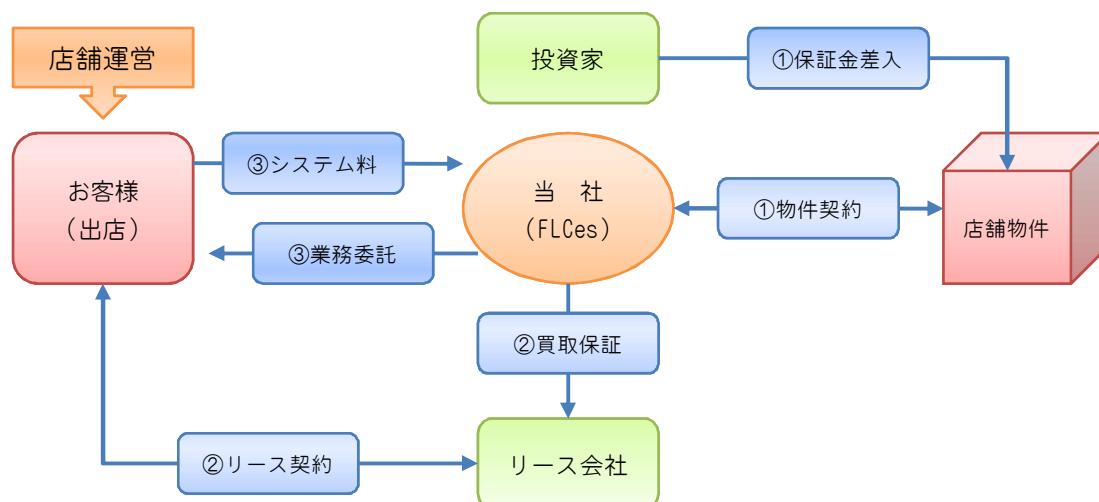
過去から現在

現在から未来

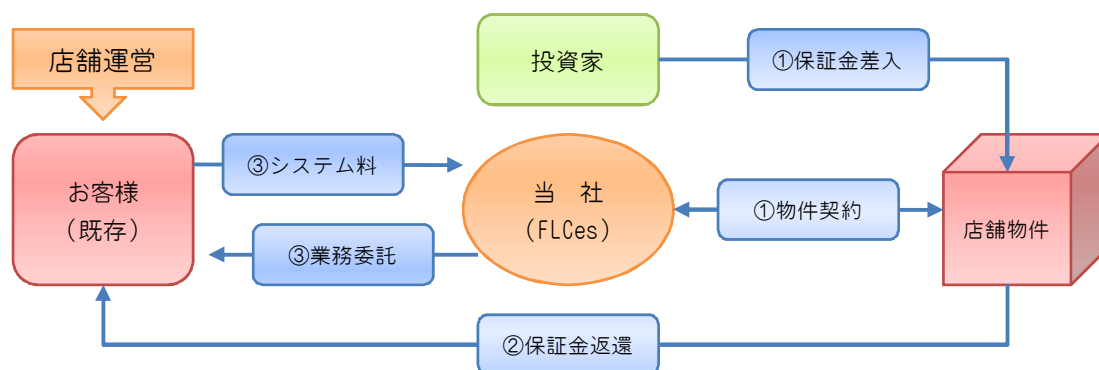
組織概要

L O Sシステム、保証金の流動化事業

当社独自の「L O Sシステム（Lease of shop system）」は、“商業店舗”の出店時に集中するコスト負担を、出店後のランニング期間に分散することで、出店負担を最小限におさえるシステムです。このシステムでは、“商業店舗”の出店者であるお客様と、店舗物件の所有者との間に当社が介在し、当社提携の複数の投資家が、お客様に代わって、預託保証金を店舗物件の所有者に差し入れるため、物件契約時にはお客様に預託保証金の負担は発生いたしません。また、内外装設備工事費、店内機器・備品などの購入費については、当社がリース会社を買取保証を行いリース与信金額を引き上げたうえで、お客様とリース会社との間でリース契約を締結するため、預託保証金と同様に、出店時にはお客様に内外装設備工事費などの負担が生じることはありません。このシステムでは、当社からお客様へ“商業店舗”運営の業務委託を行い、お客様には出店後、当社に対してシステム料をランニングコストとしてお支払いいただきます。業務委託というスタイルをとっておりますが、“商業店舗”の運営は、原則としてお客様自身のご判断で行うこととなります。



また、既存の“商業店舗”について、その店舗物件が賃貸物件である場合には、店舗物件の所有者に預け入れた保証金が、固定され活用できない「財産」、すなわち眠っているお金として存在します。当社では、L O Sシステムと同様のスキームを適用することで、このような預託保証金の有効活用を目的とした保証金の流動化事業も展開しております。



社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

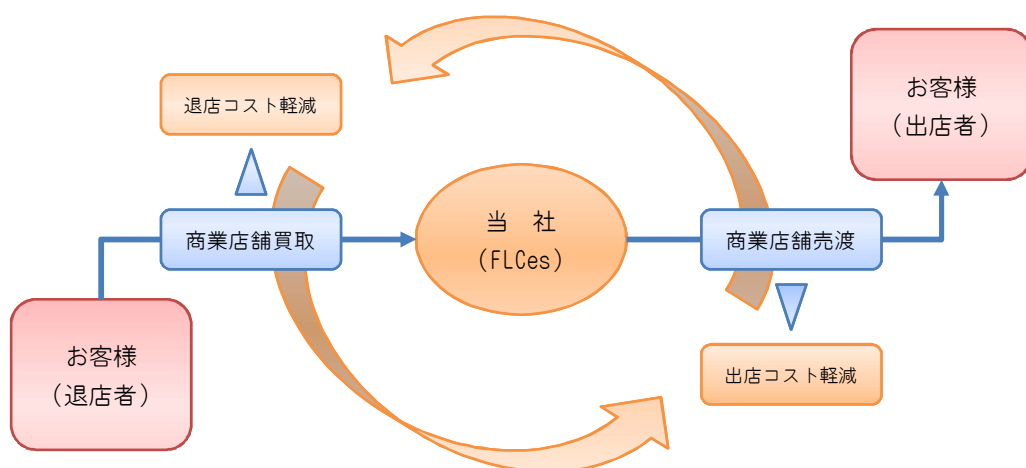
組織概要

“商業店舗”リサイクル事業

“商業店舗”の退店コストと、出店コストの極小化を図る“商業店舗”リサイクル事業では、“商業店舗”の退店希望者の情報をいち早くキャッチし、新規出店希望者へと円滑なバトンタッチを支援いたしております。

通常、“商業店舗”を退店する場合には、賃貸していた店舗物件の現状復帰費用や、賃貸契約解除前予告に必要な空家賃の支払いなど余分なコストがかさみ、結果的に預託保証金がほとんど戻らないため、退店後の手元には資金が残りません。“商業店舗”を「価値」ある「財産」と位置づける当社では、退店を希望されるお客様の“商業店舗”の「価値」を、その業種業態や収益性、立地や賃貸条件から総合的に査定し、営業中の店舗であったとしても、退店をご希望されるお客様から買い取りいたします。そのため、退店希望者であるお客様にとっては、退店コストに悩まされることのない、円滑な退店が可能となります。

このようにして退店希望者から買い取った“商業店舗”を、当社ではその「価値」を認める、出店希望者であるお客様に売却いたします。出店希望者であるお客様にとっては、居抜きの状態での出店が可能であるため、内装設備関連の新築費用などの初期投資コストを削減することができます。とくに、出店希望者が、営業中の“商業店舗”退店希望者の活きた情報を得ることは困難であるため、当社の“商業店舗”リサイクル事業を活用することで、他にはないユニークな物件を見出すことも可能となります。



また、“商業店舗”の出店時や出店後には、お客様のニーズに応じ、「フィナンシャルサポート事業」や「LOSシステム、保証金の流動化事業」といった当社が営む他の事業を並行的に活用することで、“商業店舗”の出店や運営について、ファイナンスの側面からも、さらなる効率化を図ることが可能でございます。

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

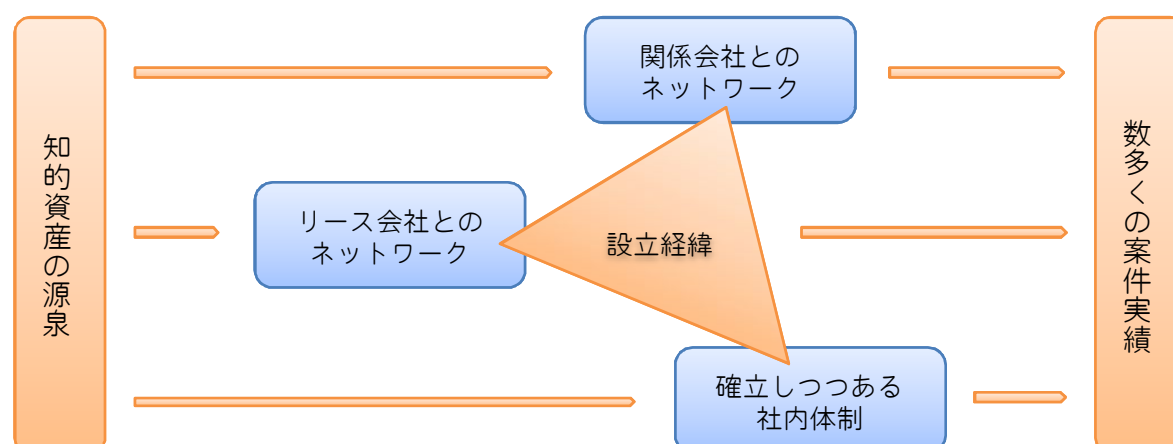
当社の強み、すなわち知的資産の源泉は、当社設立の経緯に裏打ちされる、①数多くのリース会社とのネットワーク、②事業領域の相乗を可能とする関係会社とのネットワーク、③設立後、極めて短期間で確立しつつある社内組織体制の三つにあるといえます。

当社は、平成18年6月に株式会社エフエルシーが、同社のファイナンスオペレーション事業部を分社化した結果、同社の100%子会社として誕生いたしました。現在当社の株式は、株式会社エフエルシーが98%、サッポロビール株式会社が2%を所有しており、現在に至るまで当社は、株式会社エフエルシーの子会社となっております。

株式会社エフエルシーは、平成12年1月に設立された法人であり、平成17年4月には、店舗流通ネット株式会社（現 T R N コーポレーション株式会社）と資本提携し、同社の子会社となりました。その後、平成17年5月から、ファイナンスオペレーション事業を立ち上げ、リース会社各社との提携を開始いたしました。平成18年2月には、株式会社エフエルシーの現代表取締役 大島 昇 が、T R N コーポレーション株式会社から同社株式を買収し、T R N コーポレーション株式会社の子会社から外れるに至っております。

当社の現代表取締役 川口 正紀 は、現 T R N コーポレーション株式会社での職務経験を有しており、当社の“商業店舗”リサイクル事業に近いビジネスモデルについての実務的な経験や奥深いノウハウを備えております。

以上のような設立経緯を背景に、当社は、対外的な信用が求められるリース会社各社との提携関係を設立当初から急激に拡大し、また親会社である株式会社エフエルシー、関係会社である株式会社エフエルシーフーズとの協働により、数多くのお客様からのご要望に対して、安定した案件実績の伸張を実現いたしております。加えて、新たなビジネスモデルの構築を目指す企業においては、一般的に人材の確保が困難となる場合も決して少なくありませんが、当社ではすでに東京本社、大阪営業部ともに社内組織体制が着実に充実しつつあります。



社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

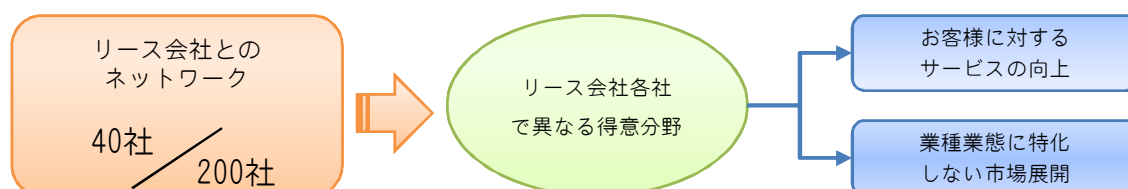
現在から未来

組織概要

リース会社とのネットワーク

現在当社では、国内主力リース会社40社と提携しており、国内リース会社総数が200社程度（当社調べ）であるため、その20%にあたるリース会社との提携を行っております。

リース会社各社には、それぞれ得手または不得手とする業種業態があります。そのため、幅広くリース会社と提携することで、当社の「フィナンシャルサポート事業」が充実し、お客様に対するサービスの量と質の向上が可能となります。また、当社が目指す「“商業店舗”リサイクル事業」では、業種業態に特化することなく、市場の絞込みを行わない事業展開を前提としているため、それぞれの業種業態に得意分野を持つリース会社各社との提携を深めることは、この目的を達成するためにも欠かせない取り組みであるといえます。



なお、当社では常に提携先であるリース会社の最新情報を社内で共有化しており、常時お客様に対して提案するプランの最適化に努めております。また、リース会社との信頼関係を継続するためには、リース案件の事故率の低さ、すなわち持込案件の安全性が必要となります。業界全体の事故率の平均値が3%程度（当社調べ）であるのに対して、当社案件の事故率の平均値は1%程度（当社調べ）と極めて低い値を維持しております。

主な提携リース会社一覧

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| ・ 三井住友銀リース株式会社 | ・ 関銀リース株式会社 |
| ・ 三洋電機クレジット株式会社 | ・ 三菱電機クレジット株式会社 |
| ・ 住信・松下フィナンシャルサービス株式会社 | ・ 住商リース株式会社 |
| ・ 日立キャピタル株式会社 | ・ N T Tファイナンス株式会社 |
| ・ 日本電子計算機株式会社 | ・ 興銀リース株式会社 |
| ・ 協同リース株式会社 | ・ 泉銀総合リース株式会社 |
| ・ オリックス・アルファ株式会社 | ・ エムジーリース株式会社 |
| ・ 三井リース事業株式会社 | ・ 芙蓉総合リース株式会社 |
| ・ N E Cリース株式会社 | ・ 東銀リース株式会社 |
| ・ アイケイリースアンドインシュアランス株式会社 | ・ 住信リース株式会社 |
| ・ ディー・エフ・エル・リース株式会社 | ・ 南都リース株式会社 |
| ・ U F Jセントラルリース株式会社 | ・ 昭和リース株式会社 |
| ・ 株式会社オージック | ・ 群馬トヨタ商事株式会社 |
| ・ ニッセイ・リース株式会社 | ・ N I Sグループ株式会社 |
| ・ スミセイ・リース株式会社 | |

（順不同）

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

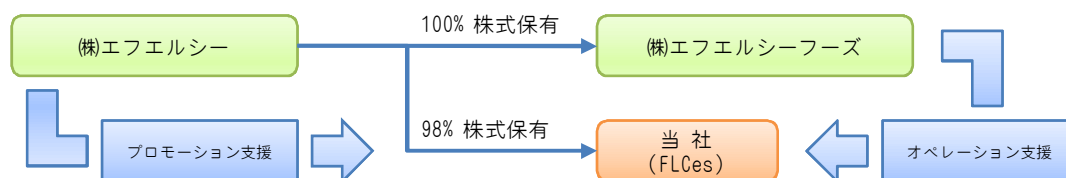
現在から未来

組織概要

関係会社とのネットワーク

当社の親会社である株式会社エフエルシーは、セールスプロモーション事業を核として営む企業であり、関係会社の株式会社エフエルシーフーズは、平成18年5月に同社のストアオペレーション事業部を分社化し、同社の100%子会社として設立された法人です。

株式会社エフエルシーは、その本業を活かし、当社のプロモーション活動を支援するほか、同社の顧客ニーズに応じて、同社から当社へとフィナンシャルオペレーションの案件を紹介しております。また、株式会社エフエルシーフーズでは、飲食店を中心にストアオペレーションを展開しており、「L O Sシステム、保証金の流動化事業」や「“商業店舗”リサイクル事業」といった当社事業において、飲食店のリース案件が不良債権化した場合や、飲食店の“商業店舗”の買い手となる出店希望者があられない場合の「受け皿」としても機能しております。



確立しつつある社内組織体制

現在当社では、東京に本社を置き、大阪に営業部を展開いたしております。東京本社には、営業担当者を5名、総務事務担当者を1名、合計6名を配置しており、大阪営業部には、営業担当者を3名、総務事務担当者を1名、合計4名を配置しております。

当社では、役員を含む従業員の平均年齢が30歳であり、役員を含む全員がプレイヤーとして機能しています。営業担当者の給与体系には、一律の人事評価システムに基づく、評価単位3ヶ月の営業成果報酬制を導入しており、給与体系に不公平感を生じることなくモチベーションを高める仕組みを構築しております。また、総務事務担当者の給与体系には、全社の営業成果報酬に連動した分配システムを適用しており、営業担当者のみならず総務事務担当者を含む、まさに全社レベルで企業成長に取り組む土壌を設けております。

各営業担当者には、経営意識の醸成を図るという目的から、人事採用についての権限委譲を行っており、ヘッドハンティングを主流に、各営業担当者が自身に必要な部下を探し出し、採用可否の最終的な意思決定のみ社長におおぐというスタイルを採っております。以上のような取り組みを行うことにより、近々に控える営業部の新設という企業規模の拡大にむけて、着実に社内組織体制を整えつつあります。

なお、設立以降、現在までの離職者数は1名に留まっていることに加え、直近に実施した総務事務担当者の求人募集では、1名の採用予定者に対し、40名程度の応募があったことから、今後も継続的に人材確保の充実を図ることができる環境にあることが伺えます。

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

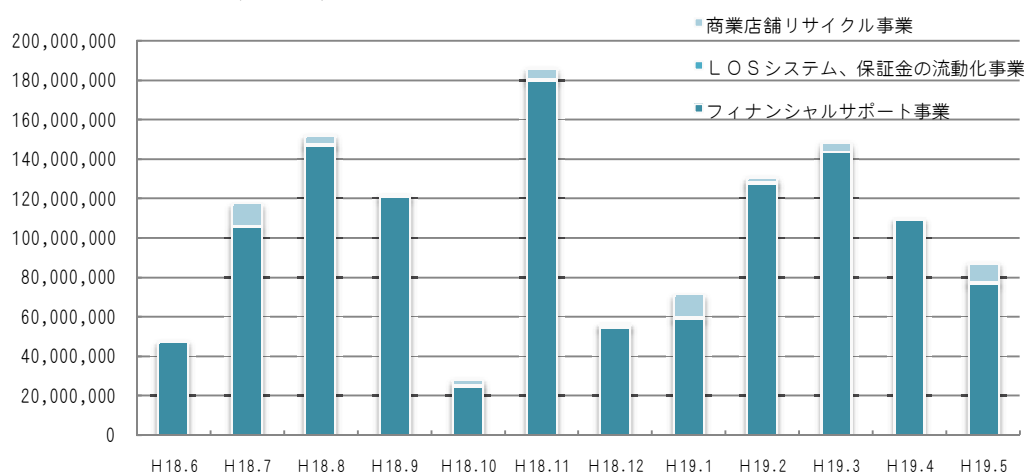
平成18年6月から平成19年2月までの第1期決算では、計算期間9カ月という変則決算ながらも、設立初年度から多くの案件実績を残したことで、売上高910,637千円、営業利益29,724千円（売上高対営業利益率 約3.3%）を確保いたしました。

平成18年6月から平成19年5月までの期間における「事業別売上高実績の推移」と「市場別売上高実績の構成」は以下のとおりであり、月別売上高に変動はあるものの、当社設立以後1年間に於ける平均月商は1億円を超えており、安定的に成長しつつあるといえます。

事業別売上高実績の推移

単位：円

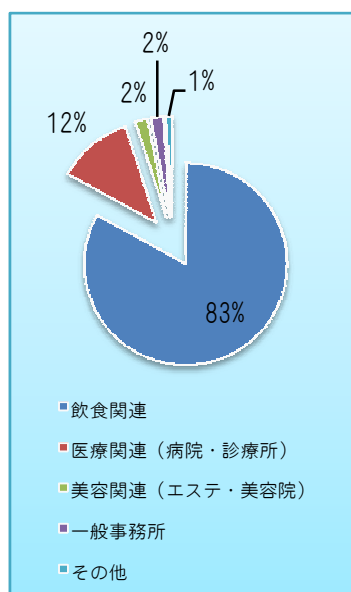
集計期間：H18.6-H19.5（月別発生）



市場別売上高実績の構成

集計期間：H18.6-H19.5（期間累計）

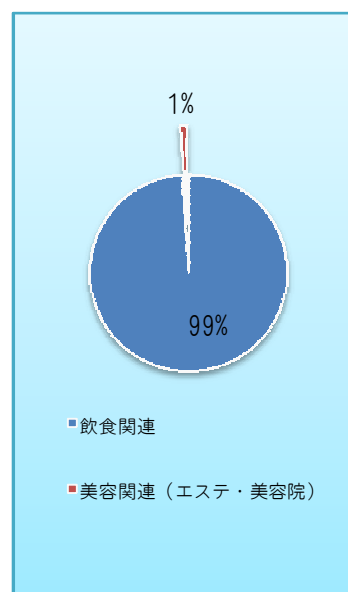
フィナンシャルサポート事業



L O Sシステム、保証金の流動化事業



商業店舗リサイクル事業

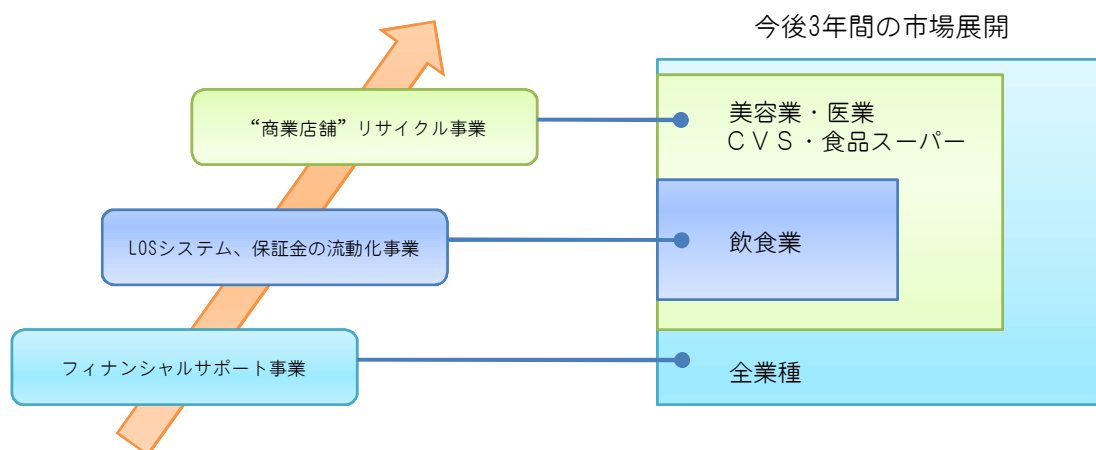


当社は今後3年間に於いて、①全業種・業態に向けた「フィナンシャルサポート事業」のさらなる深化、②飲食業に特化した「L O Sシステム、保証金の流動化事業」の展開、③飲食業に加え、美容業、医業、C V S（コンビニエンスストア）や食品スーパーを主体とする物販業を中心に「“商業店舗”リサイクル事業」を展開いたします。

①「フィナンシャルサポート事業」では、これまでの事業展開と同様に、全業種・業態向けに事業を展開し、よりいっそう多くのお客様に対する案件実績を残しつつ、“商業店舗”に関する“情報”の充実を図ってまいります。

②「L O Sシステム、保証金の流動化事業」では、飲食業に絞り込んだ事業展開を実施いたします。この事業は、“商業店舗”の出店者であるお客様と、店舗物件の所有者との間に当社が介在することで、店舗物件の所有者と当社とが物件の賃貸借契約を直接締結し、リース会社に対しては当社がリース物件の買取保証を行う仕組みであるため、当社にとって継続的かつ安定した事業となるものの、一方で事業リスクも総じて高いといえます。そのため、これからの事業展開では、“商業店舗”に関する“情報”が厚みを増しており、また設立経緯にも裏打ちされた既存ノウハウや、関係会社、とくに株式会社エフエルシーフーズとの関係が十分に活かせる業種業態として、飲食業への特化を図ります。

③「“商業店舗”リサイクル事業」では、当社既存ノウハウが活かせる飲食業に加え、“商業店舗”の退店・出店に関する“情報”が厚みを増しており、かつメーカーや金融機関からの紹介を含め、“商業店舗”の売り手となる退店希望者、買い手となる出店希望者であるお客様からのニーズが多く寄せられている、エステティックサロンやヘアサロンなどの美容業、病院やクリニックなどの医業、C V Sや食品スーパーを主体とする物販業を中心に、この事業を展開してまいります。これらの業種業態は、いずれも総じて“商業店舗”の退店と出店の速度、すなわち新陳代謝率が高く、退店コストや出店コストが多額にのぼる傾向がある反面、“商業店舗”の居抜きによるリサイクルも可能であることから、「“商業店舗”リサイクル事業」の本旨である退店コスト・出店コスト双方の低減効果が大きい業種業態であるといえます。



当社は、平成22年2月期までの今後の3年間に於いて、東京本社および大阪営業部に加え、名古屋と福岡への営業部開設を予定しており、さらなる企業規模の成長と経営の安定化を目指してまいります。平成22年3月期では、役員を含む社員数25名を予定しており、同期における社員一人あたり営業利益20,000千円を目標に今後の事業を展開いたします。



経営リスクの認識と対応

当社事業は、リース会社との提携をはじめファイナンス分野における幅広いネットワークと奥深いノウハウの双方が求められる事業であるため、総じて市場の参入障壁は高いといえます。また、当社が標的とする市場の顧客属性は、起業家や創業者ではなく、主として多店舗展開や多角化経営に取り組む既存企業であるため、当社と事業内容が類似する既存同業他社との競争に巻き込まれる可能性が低いと考えられます。

当社では、数多くのリース会社との提携を図るとともに、将来的には標的とする市場の業種業態特化を行わない経営方針を採ることで、事業リスクの分散を図っております。

現在、当社が原告または被告となる係争案件はありません。今後も当社顧問を務める永沢総合法律事務所の協力を仰ぎながらコンプライアンス体制の徹底に努めてまいります。

当社は、平成22年をめどに株式公開を視野に置いておりますが、今後も当社役員を中心に大量株式保有を継続することで、結果として当社や当社既存株主に不利益を与える買収からの防衛を図ります。なお、取引関係や協力関係の充実を目的に、発行済株式総数の10%の範囲内で、上場他社との資本提携を行う可能性がございます。

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

社名	エフエルシーエスマーケティング 株式会社
設立	2006年6月14日（平成18年6月14日）
資本金	1,000万円
株主	株式会社エフエルシー（98％） ・ サッポロビール株式会社（2％）
役員	代表取締役 川口 正紀（株式会社エフエルシー取締役兼務） 取締役 藤田 堅太郎（西日本エリア事業本部 部長） 取締役 湯山 智生（東日本エリア事業本部 部長） 取締役 大島 昇（株式会社エフエルシー代表取締役兼務）
所在地	・ 東京本社 〒108-0073 東京都港区三田3-7-18 THE ITOYAMA TOWER 9F TEL 03-5419-3114 FAX 03-5419-3115 ・ 大阪営業部 〒541-0042 大阪府中央区今橋4-3-22 淀屋橋山本ビル5F TEL 06-6222-8660 FAX 06-6222-8661
URL	http://www.flcesmarketing.co.jp

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要

マネジメントチーム



代表取締役兼
株式会社エフエルシー取締役

川口 正紀

1972年12月生まれ
兵庫県出身

平成9年7月	株式会社光通信 入社
平成11年9月	同社東京証券取引所第一部市場に上場
平成12年1月	同社情報通信事業統括本部 事業開発本部統轄部長 就任
平成14年1月	同社退社
平成14年11月	T R N コーポレーション株式会社 入社 （旧 店舗流通ネット株式会社）
平成16年11月	同社名古屋証券取引所 セントレックス市場に上場 同社執行役員 就任
平成17年4 月	同社70%出資子会社 株式会社エフエルシー取締役 就任
平成17年11月	同社100%出資子会社 店舗サポートシステム株式会社取締役 就任
平成18年2月	株式会社エフエルシーが連結対象から独立 店舗サポートシステム株式会社取締役 辞任
平成18年6月	当社設立 代表取締役 就任



取締役兼
西日本エリア事業本部 部長

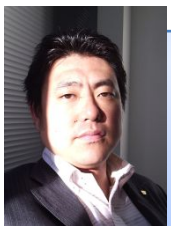
藤田 堅太郎

1977年5月生まれ
大阪府出身

平成12年4月 三和コンピュータ株式会社 入社
平成16年3月 同社退社
平成16年4月 T R N コーポレーション株式会社 入社
(旧 店舗流通ネット株式会社)
平成17年8月 同社70%出資子会社
株式会社エフエルシー 転籍入社
平成18年6月 当社設立 取締役 就任

社長からみなさまへ

経営方針



取締役兼
東日本エリア事業本部 部長

湯山 智生

1972年11月生まれ
静岡県出身

平成4年7月 バンド活動開始
平成11年6月 円谷ミュージック デュエプロモーション 所属
平成12年6月 役者デビュー
平成13年1月 映画「人間の屑」出演
平成13年9月 焼肉店「七厘焼 火炎山」開業
平成14年7月 国産牛B S E問題の煽りから同店廃業
平成16年3月 株式会社エフエルシー 入社
同社四国支店長 就任
平成16年8月 同社福岡支店長 就任
平成16年11月 同社九州・四国統括支店長 就任
平成17年6月 同社大阪支店 配属
平成18年6月 当社設立 取締役 就任

過去から現在

現在から未来



取締役兼
株式会社エフエルシー
代表取締役

大島 昇

1977年9月生まれ
埼玉県出身

平成10年11月 アクサ生命保険株式会社 入社
平成12年3月 同社退社
平成12年9月 株式会社ベネフィットジャパン 入社
平成13年8月 同社退社
平成13年9月 クロスマインド株式会社 入社
平成14年10月 同社倒産 退社
平成15年12月 株式会社オメガサービス設立
平成16年1月 同社退社
平成16年2月 株式会社エフエルシー 入社
平成17年4月 同社代表取締役 就任
平成18年6月 当社設立 取締役 就任

組織概要

関係会社の概要



Outline of affiliates



株式会社エフエルシー

社名	株式会社エフエルシー
設立	2000年1月24日（平成12年1月24日）
資本金	16,732万円
株主	大島 昇（65%） ・ その他（35%）
代表者	大島 昇
本社	〒108-0073 東京都港区三田3-7-18 THE ITOYAMA TOWER 9F
主な事業	各種販売促進業務 販売計画の企画・運営 その他プロモーション全般の企画運営
URL	http://www.flc-inc.jp

主な沿革

平成16年2月	株式会社U S E Nの音楽放送サービス「サウンドプラネット」代理店契約
平成16年4月	オリコン株式会社と資本提携し、同社の子会社となる
平成17年4月	店舗流通ネット株式会社と資本提携し、同社の子会社となる
平成17年5月	ファイナンスオペレーション事業を立ち上げる リース会社各社との提携を開始する
平成17年8月	ストアオペレーション事業を立ち上げる 居酒屋、カラオケボックスなど19店舗の運営を開始する
平成18年5月	ストアオペレーション事業部を子会社化 株式会社エフエルシーフーズを設立
平成18年6月	ファイナンスオペレーション事業部を子会社化 エフエルシーエスマーケティング株式会社を設立

社長からみなさまへ

経営方針

過去から現在

現在から未来

組織概要



FLC foods INC. 株式会社エフエルシーフーズ

社名	株式会社エフエルシーフーズ
設立	2006年3月14日（平成18年3月14日）
資本金	1,000万円
株主	株式会社エフエルシー（100%）
代表者	金本 彰彦
本社	〒531-0072 大阪市北区豊崎1-11-19 アスティオンUMEDAアネックス
主な事業	各種飲食店運営請負 各種飲食店の経営 各種アミューズメント施設経営
URL	http://www.flc-foods.jp

FLCes Marketing INC

知的資産経営報告書の意義

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

よって「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本書は原則としてこれに基づいて作成いたしております。

本書ご利用上の注意事項

本書に掲載いたしました、将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載いたしております。

そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部及び外部環境）の変化によって、これらの掲載内容などを変更すべき必要を生じることもあり、その際には、本書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本書掲載の内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

作成支援外部専門家

本書の作成に際し、本書掲載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる外部専門家の支援を仰いでおります。

中小企業診断士・税理士・行政書士 前田 直樹 氏

本書に関するお問い合わせ先

エフエルシーエスマーケティング 株式会社 東京本社管理本部 芳澤 佐知
〒108-0073 東京都港区三田3-7-18 THE ITOYAMA TOWER 9F
TEL 03-5419-3114 FAX 03-5419-3115 E-mail yoshizawa@flcesmarketing.co.jp