

✓ ***Dr. Maintenance***



TABLE OF CONTENT



外食企業の問題～解決方法
Issues and Solutions

ドクターメンテナンスとは？
Our Services

修繕に関する市場調査
Market Research

企業概要
About Us

ビジョンとミッション
Vision & Mission

今後の展望
Market Research

ISSUES

外食企業の問題



メンテナンスの重要性

突然ですが

身体を健康な状態に保つために、
どのような(健康)管理をしていますか？

そうです。健康状態を確認するために、定期的に健康診断を受け、大きな病気を予防しています。同時に、生活習慣に気を配り、将来の人生プランを考えています。

店舗の運営も同じで、健全な状態を維持するために**店舗専用の定期的な健康診断**が必要です。

身体 = 店舗



メンテナンスの重要性

突然の故障で困ったことはありませんか？

気温の高い真夏の日に飲食店の
クーラーが効かなかったらどう感じますか？

ダクトの不調で店内モクモク！
グリストの詰まりで店内が臭い！！

再来店しようと思いますか？

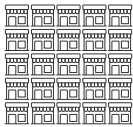
厨房機器の不具合を予め把握し、
定期的な保守作業を行うことで、
突然の故障、予期せぬ修理費用を
未然に防ぐことができます。

健康を維持するためには、定期的な健康診断と予防医療が重要です。店舗営業も
同じで、定期的なメンテナンスや修繕がないと予測不能な問題が生じ、取り返し
のつかない事態になることがあります。



店舗数増加により、課題の把握が困難に

各店舗の機器、把握できていますか？

店舗数	管理	修繕	清掃	課題
 \ 開業 / 1店舗	○	○	○	夢の開業！事業の全てを把握し、オーナーが管理！
 2~5店舗	○	△	○	『まだまだ余裕…』と思っているのはオーナーだけ？
 6~15店舗	△	×	○	正直細部に渡っての把握はオーナーひとりのマンパワーでは完全に無理！専任付けたいけど、、、経費掛かるし。。。の狭間
 16~25店舗	×	×	△	専任はつけたものの、、、処理する業務となり改善や次の事業へ繋がるものではないのが現状
 26~店舗	×	×	×	店舗数も増え事業としては満足しているものの、振り向くと臭いものに蓋をし続けてきたのが正直。IPO準備に入るとその垢が露呈して、、、

□ 創業期

創業期とは、おおよそ創業5年以内の企業を指し、従業員は数人程度という企業が多く見られます。開発・生産・販売という企業のサイクルが回り始めた時期ですが、商品やサービスなどの売上はほとんどない状態です。この段階にある企業は、ベンチャーと呼ばれることが多く、事業を改善しながら拡大させ、それとともなって認知度も高めていきます。そのため、創業期で重要なのは、ビジネスモデルをどのように確立するかという点です。

□ 成長期

成長期とは、事業の方向性や組織の基礎が確立されて事業が軌道に乗り始め、企業全体の成長が始まる時期です。組織の拡大を図るために、経理・広報・人事などのスペシャリストを確保したり、多額の資金調達を進めたりすることも必要となってきます。

□ 安定期

安定期は、成熟期と呼ばれることもあるステージで、事業が軌道に乗り経営が安定してくる時期です。黒字経営となる企業も増え、単年黒字化の達成もできるようになります。成長が踊り場に差しかかり、良い意味で安定する段階です。全国展開を目指したり、IPO(株式上市)を検討し始めたりする企業も見られます。ただし、高い成長率が維持できないとすぐに衰退が始まってしまうため、常に新たなビジネスモデルの構築や新規事業への取り組みを行うことが必要です。

メンテナンスの体制の問題

修理にまでに時間がかかりすぎていませんか？



故障発生から工事終了までにやり取りが多過ぎる。

咄嗟にどこに修理を頼んでいいかわからない ...。

業務が滞り売り上げが停滞した ...。

修理の発注までに時間がかかりすぎる ...。

お客様の信用を損なった ...。

ベストな営業状態を維持できない ...。



お任せください。解決します。

OUR SERVICE

ドクターメンテナンスとは





Dr. Maintenance ドクターメンテナンスって？

**厨房機器の管理/修繕発注/寿命予測/店舗予算/などを
一元管理できるシステムです。**

店舗の備品管理における課題と問題点を解決し、業務の効率化とリスクの軽減を図ります。備品のトラブル発生から解決までの期間を短縮し、店舗及び本社側での備品状態の透明性と把握を向上させることを目指します。また、店舗ごとの修理予算の管理と調整を容易にし、効率的な配分を実現します。

厨房機器管理

データ蓄積: 修理履歴や備品の状態に関するデータを蓄積し、将来の意思決定の基盤とします。

予算管理の提供: 店舗ごとに設定された修理予算の管理と調整を行い、効率的な配分を実現する。

修繕連絡/情報共有

トラブル解決の迅速化: トラブル発生から解決までの時間を短縮し、業務の停滞を最小限に抑える。

備品状態の正確な把握: 備品の状態をリアルタイムで把握し、必要な情報を関係者と共有する。



SYSTEM KARTE

システムカルテ作成

機器の状態を把握し、突然の故障を防ぎます。
健康的な店舗運営をサポートします。



ご契約



Dr.派遣



店舗の健康状態
システムカルテ作成

備品ステータス

冷蔵庫 大型調理場 1 渋谷店

現在修理待ちです



- 冷蔵庫大型調理場
- ・導入日：2023 年
- ・状態 B
- ・型番：東芝 T1012314
- ・次回点検日：2024/6/1
- ・修理履歴：なし
- ・備考：ドアのへこみあり

弊社と契約後6ヶ月毎にDr.(弊社調査員)を派遣して店舗の厨房機器の状態をシステム上に仮想カルテとして記録します。データは店舗・会社・業者にて共有されます。厨房機器を状態によってランク付けして管理するため、機器の修繕時期などが事前に把握でき、突然の故障を防ぐと同時に店舗年間の予算組もサポートします。

EASY REQUEST

円滑な修繕スキームを実現

これまでの、煩雑なやり取りからの解放！

従来のスキーム



故障発生から工事終了までにやり取りが多過ぎる。



Dr. Maintenance



ドクターメンテナンスなら、修理依頼から完了まで
1ストップで楽々運用。さらに現地調査費が不要に！
(1案件：約13,000円の節約)

INFORMATION SHARING

情報共有と管理

備品の状態が一目瞭然、本社・店舗・修繕業者間での情報共有

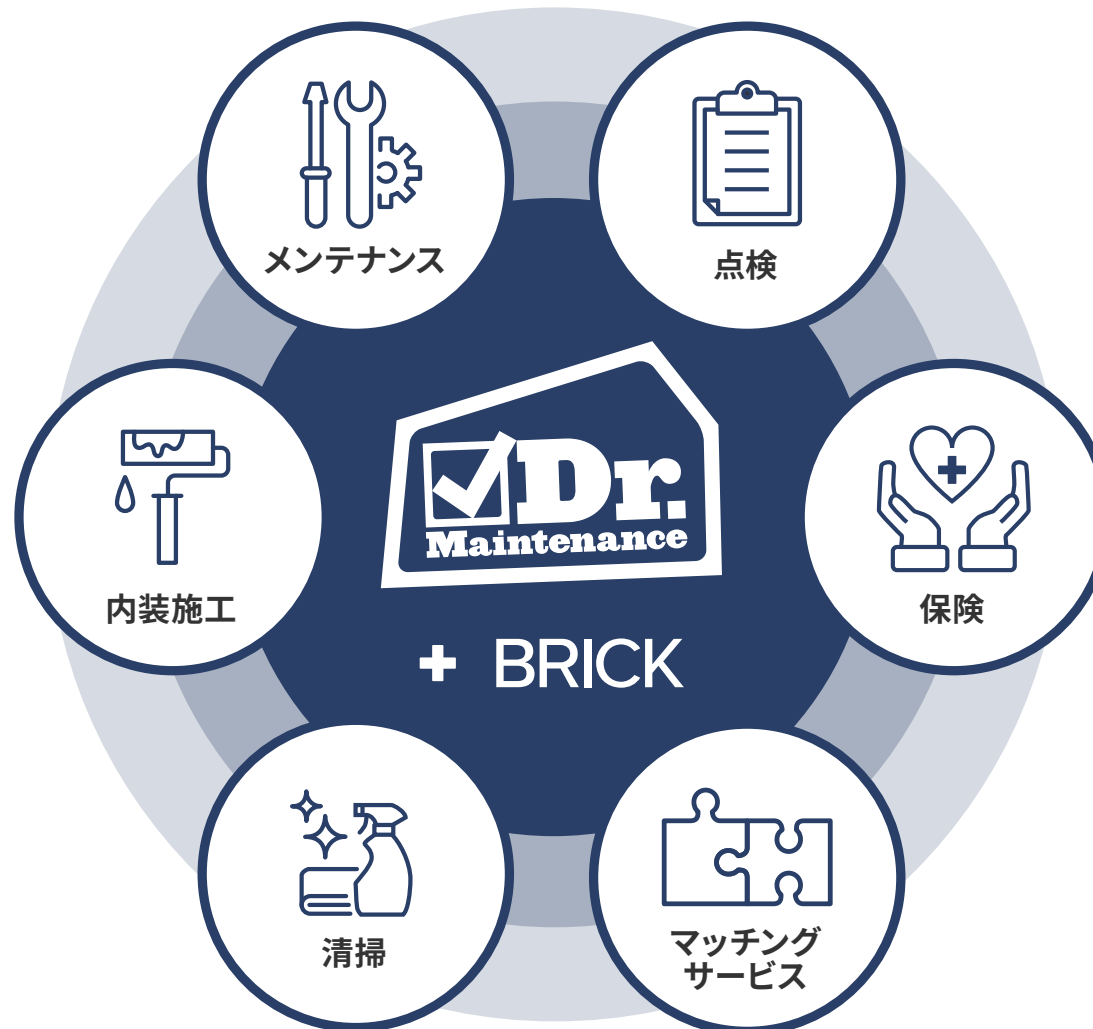
各担当部署の大幅な労務改善と経費削減が可能に。



COMPREHENSIVE SUPPORT

幅広いサポート範囲

店舗運営を包括的にサポートできます



RESEARCH

修繕に関する市場調査





RESEARCH

修繕に関するリサーチ



国内飲食サービス業の店舗数は？

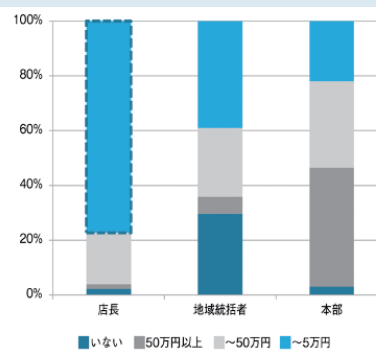
総務省統計局の出している経済センサスによると、飲食店の事業所は全国で70万弱、東京に8万店舗ほどが存在しています。人口1000人あたりで7店舗ほどになります。



修繕の体制

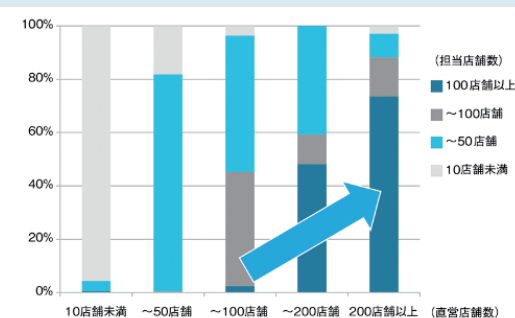
店舗修繕に携わる担当者の体制を大きく店長・地域統括者・本部の3つに分け修繕1件当たりの権限額をたずねた。店長の権限は、5万円以下が約80%を占め、限られた修繕しか権限をもたない【表1】。高額な修繕は、本部や経営層の決裁になるが、修繕費用は店舗のP/Lに紐づいている事業者が多く、なるべく長く使用し、壊れてから緊急での対応となる事業者も少なくない。一方、本部の体制について、修繕担当者は数名で統括している事業者が多く、直営店舗数が増えると担当店舗数も増える傾向にある【表2】。慢性的な人員不足の声と反対に、少人数の体制でも工夫を凝らし、効率的な管理を実施している事業者が見受けられた。

【表1】修繕1件あたりの決裁権限額



(出所) ゼイマックス不動産総合研究所

【表2】本部担当者1人あたりの担当店舗数



(出所) ゼイマックス不動産総合研究所



RESEARCH

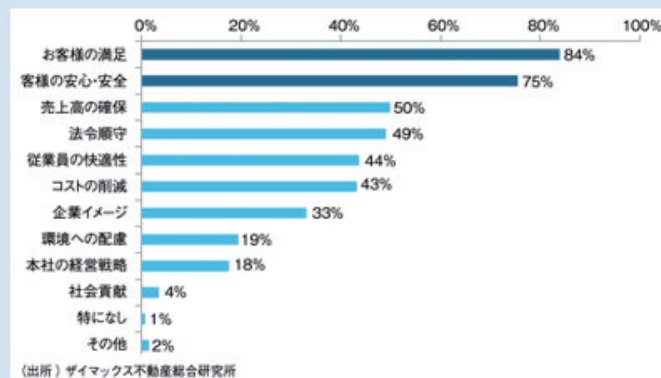
修繕に関するリサーチ



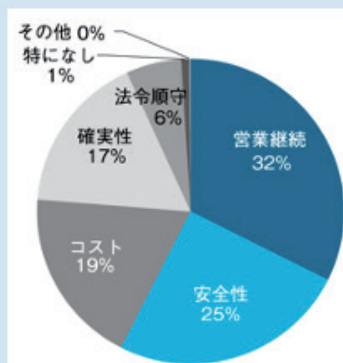
修繕で重視するポイント

店舗運営における修繕の方針として、重視する項目を聞いたところ、「お客様の満足」と答える事業者が80%を超え、次いで「お客様の安心・安全」【表3】となった。緊急性を要する修繕の最重視項目としては「営業継続」であり、次いで「安全性」「コスト」の順であった【表4】修繕を実施するにあたり、店舗を利用する対象者や目的、リスクの捉え方もオフィスビルとは異なる傾向を持つ。店舗の生産性を高めるためにはお客様の満足が一番と考えられ、快適な状態での営業継続が最重要項目となる。比較的客户の滞在時間が長い飲食業においては、突然の不具合の発生で営業継続の不安をあげる割合は高くなっている【表5】

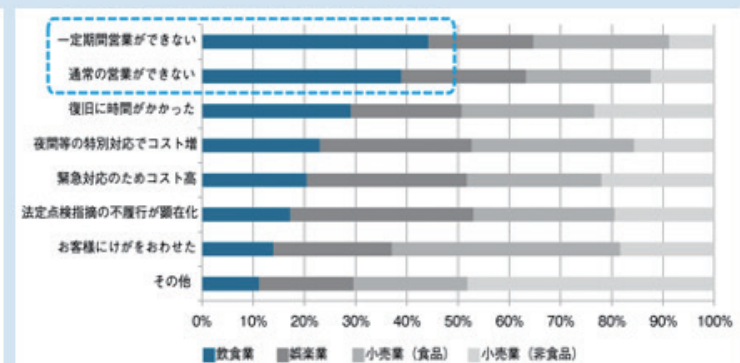
【表3】店舗運営において重視する修繕の方針



【表4】緊急修繕において重視すること



【表5】突然の不具合で具体的に困ったこと



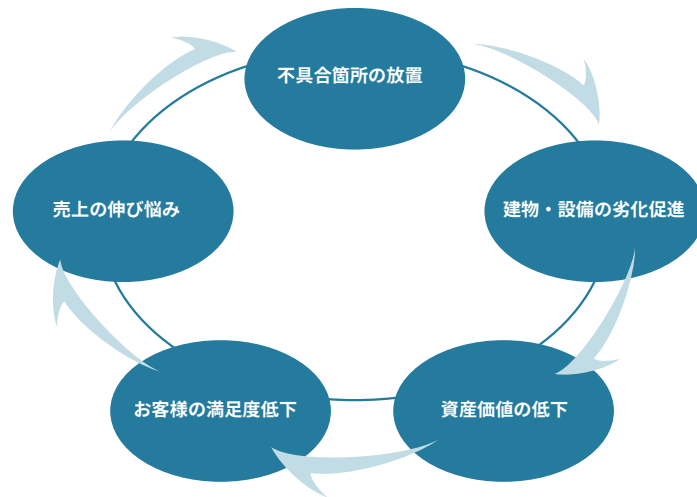


RESEARCH

修繕に関するリサーチ



修繕の負のスパイラル

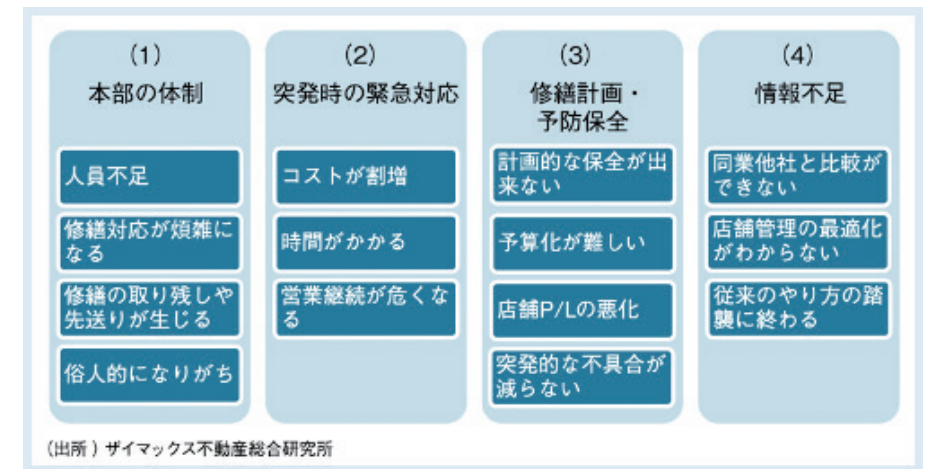


不具合箇所の放置は、ますます建物や設備の劣化を進め店舗施設の資産の低下につながる。おそれがある。資産価値の低下が進めば、お客様の満足度も下がり、ひいては売上に影響していくことになるという、負のスパイラルに陥る。



修繕の実態からみえた問題点の整理

修繕の実態から事業者が考えるリスクマネジメントや効率的な修繕の実施につなげるため、さらに問題点の整理をした。本部の修繕担当者は少人数で対応している事業者が多く、店舗数が増えても人員は増えず、担当店舗は増加する傾向にある。少数の担当者が年間数十から数百以上の修繕を実施することになり、修繕が多発する繁忙期には、対応することで精いっぱい、適正なコストの精査や、全てを同時期に実施することが難しくなってくる。また組織的な体制が整備されておらず、俗人的な対応になる可能性もある。



ABOUT US

企業情報



☑ ***Dr. Maintenance***

VISION & MISSION

ドクターメンテナンスのビジョンとミッション

VISION

『すべての店舗のDoctorに』

弊社事業は世界中の店舗運営に関わる全ての企業から信頼されるサービスを提供します。

MISSION

『店舗健康状態の見える化』

ドクターメンテナンスはすべての店舗にDoctor(調査員)を定期派遣して、常に店舗の健康状態を把握することで、安心安全な経営を徹底サポートします。

Advantage of Dr. Maintenance

ドクターメンテナンスだからできること

長期間に渡り、飲食店を経営し、

飲食業に精通している 代表取締役と経営陣

経営陣は飲食・施工・メンテナンスに関する会社の経営経験があるため、これらの会社が抱える様々の問題を熟知しています。これらの問題を徹底的に分析したことで、今までに類を見ないサービスを提供することを可能にしました。



CEO PROFILE

RYUSUKE NAKAMURA

BRICK inc.

株式会社BRICK
代表取締役社長

中村 隆介 RYUSUKE NAKAMURA

24歳で建設会社の経営者となるが、将来を考えてノウハウも経験もないまま飲食業界に参入。
持ち前の向上心と人を見抜く力で、よき協力者を得て店舗を拡大してきた。
2019年、国内に13業態130店舗、を出店し、IPO申請期まで準備を進めるも
未曾有の新型コロナウイルスの蔓延により断念。フィリピン・セブ島、タイ・バンコク、
そしてベトナムに和食レストラン、居酒屋などを展開、ヨーロッパへの出店も経験した。

24歳:会社経営

建築現場で働くようになったが必要に迫られ大型特殊免許やクレーン運転者(国家資格)資格等を取得。そして元来のリーダー資質を早々に認められ、現場管理責任者に抜擢された。はじめはそれで面白かった。一所懸命に働き、汗を流し給与を得る。自分が稼いだお金で仲間と飲みに行く。それ自体に充実感を得る。しかし次第に「自分の力でもっと何かを成し遂げたい」という想いを強くする。資格取得が自分を変えるきっかけにもなった。それまで学歴に関してはコンプレックスだけだった。しかし社会では“学べば知識がつき、知識がつかずることができるが増えていく”。仕事で認められて現場管理者責任者となったように、やればやるだけ上を目指せることが分かり、私は意欲を持つことができるようになった。

働く充実感を知り、また更なる上昇志向を抱えながらの日々。5年を経た頃、仕事でお世話になったある人物が建設土木会社を解散することを知り譲り受けを申し出る。資本金の分割払いを条件にして会社を買い取り社長デビュー。

2008年、飲食事業参入:株式会社カスタマーズディライト創業

会社を引き継ぐ形でのスタートは奏功し、建設土木事業は比較的順調に仕事を得て利益を上げていった。しかし「より上を目指す思考」に拍車がかかっていた私は、現状に満足できなかった。下請けは未来永劫下請け。そうした慣習の中だけで仕事をしていれば大転換は図れない。「会社を大きくするには、新しいことに常にチャレンジを続けなければいけないのではないか...」。と思いアンテナを様々な角度に広げた。そこでアイデアをくれたのが飲食事業で成功している先輩だった。まったくの異業種だが、考えてみれば「自身が魅力的だなと感じる店が少なかった」。「想いが伝わる店を運営できればお客様は獲得できるはず」。多数の視察を重ね『琉球ダイニング“ちゅらり”』の運営。建設事業に調理師免許を持つ社員もいたため2008年、初の飲食事業参入を果たす。



COMPANY INFORMATION

BRICK 会社概要

会社名： 株式会社BRICK

所在地： 東京都新宿区神楽坂3-4-1 神楽坂山本ビル4F

TEL： 03-5579-2413

MAIL： info@brickinc.jp

代表者： 代表取締役社長 中村 隆介

資本金： 3億3,000万円

取引銀行： 三菱UFJ銀行 神楽坂支店

HP： <https://brickinc.jp>

これまで複数の業種で成り立っていた事業を
ワンストップ(Dr.Maintenanceシステム)に集約できる会社が

株式会社 **BRICK**

BRICK (ブリック)=積み木・レンガ
土台をしっかりと積み上げ、積み木・レンガのように
事業を丁寧に積み重ねていく。

お客様の期待を、事業として丁寧に
積み上げていくことが我々BRICKの使命です。

