

# 新進気鋭のインキュベーションファームの投資・成長支援 本物の起業家を発掘し、 ベンチャー企業の成長を支援する

執筆者：PE&HR株式会社 代表取締役 山本 亮二郎

**モ**ミアンドトイ・エンターテイメント(以下、モミトイ)。この独特のネーミングの会社が今回紹介したい投資先である。同社は本格的なクレープを販売するフードベンチャーである。

本場フランスでは、クレープ屋さんのことを「Creperie(クレープリー)」と呼ぶ。そして、「この「Creperie」は家族連れやカップルだけでなく、一人でも気軽に利用できる身近な街の食堂(スタンドも多い)として、重要な食文化のひとつになっている。一方、日本におけるクレープは、中高生で賑わう繁華街や行楽地など、どちらかというと「子どものための特別なおやつ」として認識されてきた。楽しいイベントにはもってこいだ。味は本場フランスには遠く及ばず、ブランドへのこだわりも不足していたように思う。

その状況をガラリと変えたのがモミトイだ。まず特筆すべきは、日本のクレープの常識を覆す、圧倒的な商品力。その見た目は、従来のクレープのようなペチャップとした平べったい感じではない。フルーツ、クリームなどが立体的に巻かれ、プーケのような美しさとボリュームがある。また生地は小麦粉にアーモンド粉を加え、生ク



## 「Creperie(クレープリー)」 世界1,000店舗へのチャレンジ

リームには海洋性カラーゲンを配合しているため、とろけるような食感がある。その名も「とろけるクレープ」。価格も300円台から400円台と手頃だ。

さらに、店舗形態にも競争優位性がある。最大の特徴は、移動販売における豊富なノウハウを結集した「モバイル店」だ。センスが良いデザインのとれーラー車両を自社で企画・開発し、提携会社が一台中手作りしている(現在の価格は250万円)。またブランドイングパートナー(FCオーナー)は、とれーラー車両に厨房設備、券売機、契約時のライセンス料などを加えて、店舗保証金を除くと初期費用630万円でモバイル店を出店できる。2009年3月24日に放送された「ガイアの夜明け」では、シングルマザーが資金調達をしてクレープ店を開業する物語が紹介された。

次に店舗の立地の特徴がある。設立数年目のベンチャーとしては驚くべきことに、客力のある大型商業施設と直接契約し、入り口付近などの遊休スペースに低コストで出店している。具体的には、ららぽーと豊洲、浅草ROX、メルサ自由が丘、マルイ海老名、なんばパークス、ロフト名

古屋、イオン金沢、泉パークタウンタピオなどが挙げられる。これらの立地の最大の強みは、家族連れをはじめ大勢のお客様が目の前にいることだろう。加えて、もし出店に失敗した場合でも、モバイル店はとれーラー車両のため原状回復のコストはほとんどなく、別の場所に移ることができる。

最後に収益力だが、標準的な店舗の月間売上高を300万円とすると、人件費を除く利益は150万円を超える。人件費を考慮しても、実に6ヶ月から12ヶ月程度で初期投資が回収できる計算だ。実際、全23店舗の中にそのような店舗が多くある。

モミトイは、このモデルで今期100店舗の出店を目指している。さらに日本国内だけではなく、「アジアを中心に世界1000店舗を展開する」という壮大な事業計画を描いている。

### 山本 亮二郎(やまもと りょうじろう)

1968年生まれ。早稲田大学を卒業後、株式会社インテリジェンスなどを経て、フューチャーベンチャーキャピタル株式会社に入社。アリーステージのベンチャー企業を中心に投資し、投資先企業の成長支援に注力する。取締役を務めた2社がIPOを果たす。退職後に上場した夢の街創造委員会株式会社は、売上のない設立段階に約3億円のバリュエーションで投資し、IPO時に223.7億円の時価総額となった。また株式会社インテリジェンス(JASDAQ)とフューチャーベンチャーキャピタル株式会社(ハラクレス)には社員株主として出資し、両社とも在職中にIPOを果たす。2003年にPE&HR株式会社を設立し、代表取締役に就任。(講師実績:明治大学、大阪市立大学大学院、東京経済大学、厚生労働省大学等委託訓練講座)

●PE&HR株式会社 <http://www.pehr.jp/>



### 株式会社モミアンドトイ・エンターテイメント

設立/2005年6月  
資本金/3,550万円(資本準備金含む)  
事業内容/「クレープリー(クレープスタンド) MOMI&TOY'S」の直営店舗及び  
フランチャイズ店舗の運営  
代表者/川上 統一  
URL/<http://www.momiandtoy.com/>

PE&HRファンドによる出資額  
3,000万円(2008年5月)

