

月刊食堂

2016
3

ヒット店！いまが買い時 連発！ニューカマーFCモデル

京都 勝牛 高倉町珈琲

標準規模 17年34店 標準規模 85年90店

モデル投資額 1700万円 モデル投資額 8000万円

平均月商 1000万円 平均月商 1100万円

平均利益率 26% 平均利益率 10%

そば助 板前バル ぎん晴れ55

標準規模 7年12店 標準規模 25年50店 標準規模 20年20店

モデル投資額 770万円 モデル投資額 3425万円 モデル投資額 800万円

平均月商 416万円 平均月商 635万円 平均月商 230万円

平均利益率 33% 平均利益率 14% 平均利益率 18%

見えてきた真価と実力 ミドルステージFCチェーン トップのマスタープラン



いきなり!ステーキ 一瀬邦夫^{社長}
がブリチキン。 加藤弘康^{社長}
肉寿司 下遠野 亘^{社長}
ニクバルダカラ 蓮川昌実^{社長}
筑前屋 中村隆介^{社長}
元町珈琲 遠藤 久^{社長}
ナポリス ピッツァ&カフェ 遠藤優介^{社長}
雪ノ下 近藤正文^{会長}

足腰の強い組織をつくる

社員独立FC

制度の活用実績と完成度

- 社員独立 5人 fun function
- 社員独立 6人 ベアーズコーポレーション
- 社員独立 13人 かぶら屋



独立開業の一手 成長株FCモデル ナビゲーション

大戸屋 ごはん処(大戸屋) 元氣七輪焼肉 牛繁(牛繁ドリームシステム)
麵場 田所商店(トライ・インターナショナル) 浜焼太郎(フードナビ) やよい軒(フナス)

〈特集〉成長株フランチャイズモデル追跡

フランチャイズ

伸びるFCモデル



標準規模 25坪50席

モデル投資額 3425万円

平均利益率 14%

平均月商 635万円

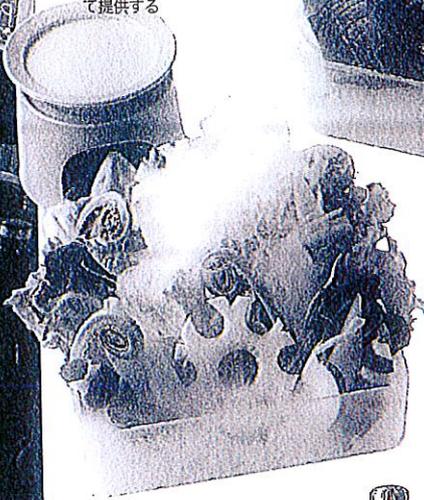


板前箱盛 刺身 1段盛り 1750円

その日の鮮魚6~7種を盛った看板商品。ドライアイスで水蒸気を立たせるプレゼンテーションも好評だ。単品原価率は50%を超す

和ーニヤカウダ 酒盗アンチョビソース 850円

季節野菜8種を立体的に盛りつける。鯛の酒盗を隠し味に加えたオリジナルソースを添えて提供する



板前バルの 乾杯シュワシュワ! グラス150ml 500円

ビールに次ぐファーストドリンクの売れ筋商品。オーダー率は30%



蒸し鮑 雲丹と鮑の肝ソース 1個500円

80gサイズの活アワビを丸ごと1個使用。アワビを柔らかく蒸しあげる技術が料理人の腕の見せどころだ



山形の地酒の初孫を中心に日
本酒12種を揃え、グラス1.2
0杯500円から提供する

蒸

し鮑 雲丹と鮑の肝ソース1
個500円や本日の焼き物八
寸1380円。高度な調理技術と食
材の品質を前面に打ち出したメニ
ーを看板商品に据えつつ、70品ほど
あるフードの9割を1000円を下
回る価格に設定することで高い集客
力を発揮。板前がつくる料理とカジ
ユアルなバルシーンをミックスした
和食店が「板前バル」だ。

2011年7月に東京・銀座にオ
ープンした1号店の銀座店は客単価
4200円、27坪56席の規模で月商
1100万円を売る大ヒット。13年
11月にはライセンス事業に着手し、
16年1月現在で東京、神奈川、広島
の1都2県に直営5店、ライセンス
4店を展開している。

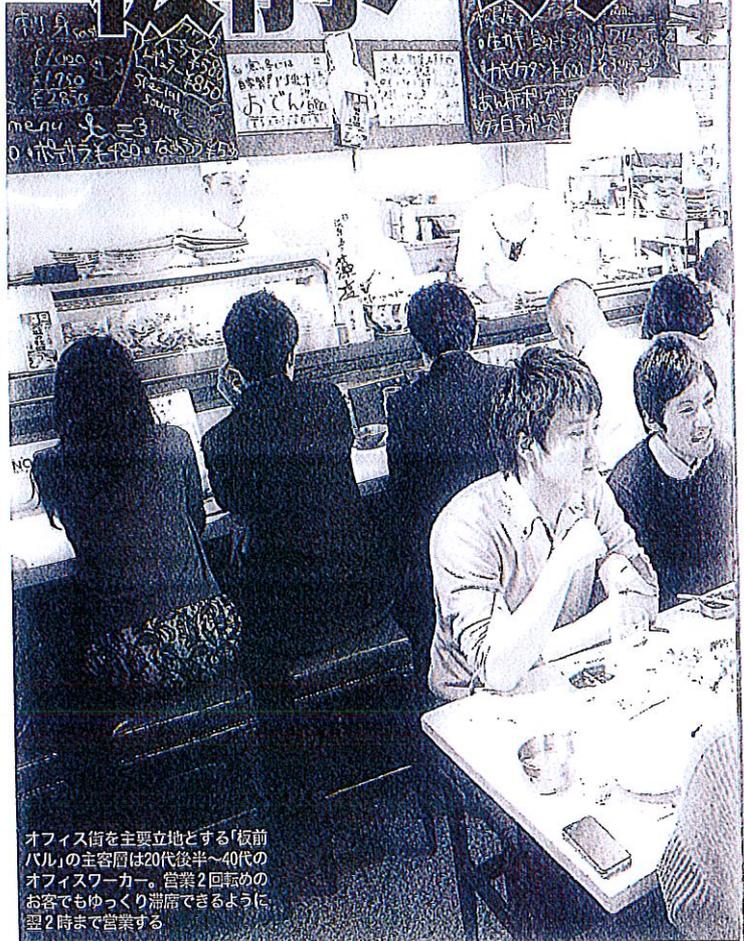
板前バルという店名の通り、料理
人に依存する業態でありながらライ
センス展開を可能にしているのが「板
前つきパッケージ」の導入だ。本部で
教育した料理人をライセンス店に1
年間出向させる制度で、加盟店が板
前の派遣を希望した場合のみ適用す
る。費用は板前の給与と福利厚生費
で月額およそ40万円。出向期間内に
後任の料理長を育ててパトナタッチ
するのが通常だが、希望があれば派
遣期間の延長も可能だ。ライセンス
店のひとつである神奈川・小田原の「小
田原バル」はこの制度を活用し、40坪
66席で月商1300万円とグループ
トップの売上げを叩き出している。
「ライセンス店に派遣するスタッフ
は単なる料理人ではなく、月に1度

フードメニュー (抜粋)

※税抜

名物 板前箱盛り刺身 1段盛り1750円	アボカドとマグロの山葵マヨ	680円
揚げ物		
蒸し鮑 雲丹と鮑の肝ソース 1個500円	とろけるカニクリームコロッケ	
和ーニヤカウダ	たっぷりタルタルソース	1個300円
酒盗アンチョビソース 850円	揚げたてポテト	
本日の焼き物八寸 1380円	手作り生バター醤油	550円
野菜で逸品	阿波尾鶏 三種部位の	
自家製ピクルス 380円	ジューシー唐揚げ	750円
手作りポテトサラダ 480円	肉料理	
生ハムグリーンサラダ 700円	牛カルビの肉じゃが	680円
海苔のりバクチーサラダ 780円	阿波尾鶏もも塩たたき	880円
ワインの肴	牛たたき オニオンライス	850円
トマトとチーズのシンプル焼き 580円	牛レアカツレツ	980円
カマンベール天婦羅生ハム巻き 650円	お食事	
鶏白レバーの雲丹パチ プレド添え 680円	和牛握り	1貫180円
和風アスパラッパ 1150円	真鯛ゴマダレ丼 出汁茶添え	700円
肴	和牛雲丹のり巻き	5貫300円
手仕込み生イカ塩辛 380円	和風雲丹パスタ	980円
炙りへしこ鯖 480円	甘味	
返りつゆで作る 出汁巻き玉子 500円	生姜のシャーベット	380円
鮮魚のなめろう 板海苔で巻いて 580円	カスタードクリームブリュレ	450円

板前バル



オフィス街を主要立地とする「板前バル」の主客層は20代後半～40代のオフィスワーカー。営業2回稼働のお客でもゆっくり滞席できるように翌2時まで営業する

営業データ

立地	繁華街裏路地1.5等地
物件条件	路面
規模	27坪56席
初期投資額	2800万円
人員配置	K4人・H3人
1日平均客数	90人
主客層	20代後半～40代男女
男女比	5対5
滞席時間	120分
客単価	4000円
アルコール売上げ比率	42%
月商	1100万円
損益分岐点	月商680万円



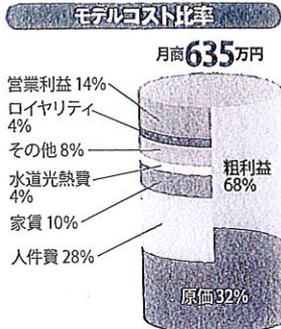
SHOP DATA
板前バル 銀座店
東京都中央区銀座3-9-18 東銀座ビル1F
☎03-6264-0850
◎17時～翌4時(日曜、祝日は15時～23時30分)
オープン: 2012年7月 店舗規模: 27坪56席
客単価: 3900円 月商: 1100万円

坪当たり売上アップ5

店名	オープン	住所	店舗規模	客単価	月商	坪月商
板前バル 銀座店	2012年7月	東京都中央区銀座3-9-18	27坪56席	4000円	1100万円	40.7万円
板前バル 品川シーズンテラス店	2015年5月	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 2F	17坪40席	4000円	600万円	35.2万円
板前バル 新宿店	2014年11月	東京都新宿区西新宿7-3-1	27坪62席	4500円	900万円	33.3万円
小田原バル	2013年12月	神奈川県小田原市栄町1-2-8	40坪66席	3700円	1300万円	32.5万円
板前バル 小伝馬町店	2013年10月	東京都中央区日本橋大伝馬町2-14	20坪38席	3700円	400万円	20万円

開業モデル投資額 (25坪50席)
3425万円

加盟金	200万円
物件保証金	625万円
設計料・内装費	2000万円
開業費	500万円
研修費	100万円

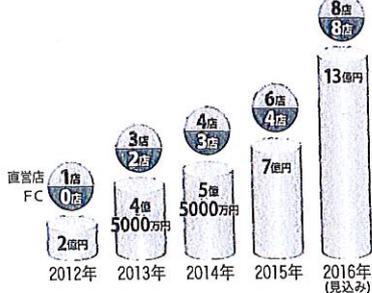


Company DATA

㈱CANVAS
東京都千代田区外神田2-17-3
アヤビル4F
☎03-6822-9159
設立: 2011年4月
資本金: 1000万円
売上高: 7億円(2016年3月期見込み)
店数: 直営9店、FC5店(2016年1月末)
従業員: 社員40人、パート・アルバイト100人

店数と売上高の推移

(各年12月期)



開催する「プロ育成塾」を受講させてシフトの組み方や計数管理などを習得しています。さらにお客さまが何を求めているのか、食のトレンドについても解説。調理技術、マネジメントスキル、マーケティングスキル
板前バルの商品力とブランド力を支える柱となっているのです」と経営母体の㈱CANVAS代表取締役の本間保憲氏は話す。

各店の板前を統率しているのが総料理長の高木雄一氏だ。SNSを活用して新メニューや調理法、季節食材といった情報の共有化を図っている。また、板前バルではお通し300円をお客の印象を左右する重要な1皿と捉えており、各板長の裁量で

つくる独自の「お通し」を提供。お通しと調理工程の写真を日々SNSにアップすることを義務付けており、高木氏がチェックすることで商品のクオリティ維持につなげている。

その他のサポート体制としては本間氏が月に1度加盟店に出向いて店内会議を実施。食材の仕入れについては特定の業者を指定せず、各店の裁量で購買しているが、今後は店内で手づくりしている調味ダレをプライベートブランド化してコストを下げつつ、品質の安定化を図る方針だ。今後はライセンス店を中心に都心のオフィス街に新店を進める意向だが、小田原や広島・横川の店がヒットしたことを受けて、地方都市への出店も積極的に取り組む構えだ。

「板前バル」は文字通り料理人に依存する業態のためフランチャイズ化には不向きと思われがちですが、そこをクリアにしたのが料理人を派遣するオプションです。本部教育で調理技術、マネジメント、マーケティングの3つのスキルを習得させた板前を派遣しますから、時代のニーズを汲みとった商品やサービスを提供できることが強みです。

本間保憲氏のFCニューカマーモデル解説

