

フランチャイズ販売資料



Be BLOOM

WE THRIVE WITH EVERYONE THAT WE ARE INVOLVED.

ブランド営業部



1-1 会社概要説明 03

1-2 会社概要説明 04

2-1 特徴・利点 05

2-2 特徴・利点 06

3-1 業態コンセプト 07

4-1 5つの武器「安心」 08

4-2 5つの武器「管理」 09

4-3 5つの武器「仕入れ」 10

4-4 5つの武器「個室」 11

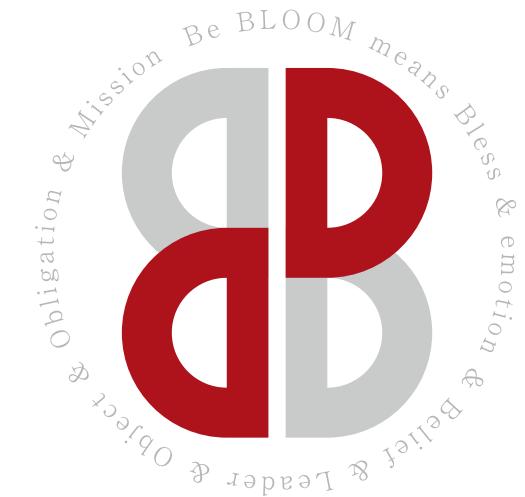
4-5 5つの武器「コスト」 12

5-1 収支モデル 13

6-1 運営のサポート 14

6-2 運営のサポート 15

7-1 OPENまでの流れ 16



Be BLOOM

WE THRIVE WITH EVERYONE THAT WE ARE INVOLVED .

よか鶏フランチャイズ本部 (株) Be bloom 概要

社名 株式会社 Be bloom

設立 2013年9月2日

資本 5,000,000円

本社 福岡県福岡市中央区舞鶴 1-4-31 2F

TEL 092-406-8678

代表 物袋 栄一

経営理念

やろうぜ！九州！

わたしたちは九州=Be BLOOM という強い信念のもと九州と共に成長します。

わたしたちは夢と希望と笑顔で溢れる九州の未来を創造し挑戦と行動を続けます。

わたしたちは九州の皆様に愛され、必要とされる企業を目指します。



店舗数の過去推移

年	年度	店舗数
2013 年	1	(株) Beblom 設立 4 店舗を業務委託
2014 年	2	Bebloom 全 14 店舗 あや鶏 1 号店
2015 年	3	Bebloom 全 22 店舗 あや鶏 4 店舗
2016 年	4	Bebloom 全 27 店舗 あや鶏 5 店舗
2017 年	5	Bebloom 全 36 店舗 あや鶏 9 店舗
2018 年 5 月	6	Bebloom 全 40 店舗 あや鶏 11 店舗

今後のビジョン方向性

年	年度	店舗数	店舗数
2019 年	7	60 店舗 【新規業態出店】	Bebloom 直営店 57 店舗 よか鶏 FC 7 店舗 かこみ庵 FC 2 店舗
2020 年	8	80 店舗 【新規業態出店】	Bebloom 直営店 71 店舗 よか鶏 FC 14 店舗 かこみ庵 FC 4 店舗
2021 年	9	100 店舗 【FC30 店舗達成】	Bebloom 直営店 86 店舗 よか鶏 FC 21 店舗 かこみ庵 FC 7 店舗 八州 FC 1 店舗
2022 年	10	140 店舗 【FC40 店舗 IPO期】	Bebloom 直営店 101 店舗 よか鶏 FC 28 店舗 かこみ庵 FC 10 店舗 八州 FC 2 店舗
2023 年	11	150 店舗 【東証マザーズ上場】	Bebloom 直営店 108 店舗 よか鶏 FC 32 店舗 かこみ庵 FC 13 店舗 八州 FC 2 店舗

2-1 特徴・利点

全席完全個室
九州地鶏居酒屋
よか鶏
-YOKADORI-

よか鶏 フランチャイズの特徴

- 1 **九州の『畜産』を元気に!!** 九州の方々に喜ばれたいという想い
- 2 九州に眠っている鶏を発信する事で**他店との差別化**が図れる
- 3 **食材費・人件費の設定値が安定**しており利益が得られやすい
- 4 **宴会獲得ノウハウ**を使う事で利益率の向上に繋げ易い仕組み
- 5 **全席完全個室**が約束される為、**宴会需要多数有り!!**



2-2 特徴・利点

全席完全個室
九州地鶏居酒屋

よか鶏
-YOKADORI-

よか鶏に加盟される方の一例

開業前の悩み

- ・融資の申し込みが分からない
(創業支援・事業計画書・融資の選定など)
- ・業態の信用力が無く融資に影響を受ける
- ・物件を探せない
- ・経営が分からない
- ・長期的に勝てそうな業態をやりたい
- ・開業、施工、食材の適材価格が不明
- ・人材確保、教育が難しい

開業後の悩み

- ・商品開発が出来ない
- ・メニューが作れない
- ・売り掛けが出来ない
- ・仕入れ原価が高い
- ・クオリティーの維持が出来ない
- ・仕込みが大変
- ・相談する人がいない
- ・ポスターや販促物が作れない



フランチャイズ加盟による様々な悩みを全面的にフォロー

3-1 業態コンセプト

全席完全個室
九州地鶏居酒屋
よか鶏
-YOKADORI-

鶏を美味しく楽しく食べて頂きたい！

| 業態

居酒屋よか鶏は店名の通り鶏料理を主体とした業態になっており、『美味しい』はもちろん『楽しい』も業態コンセプトの一環としております。

名物料理である『ひな鶏の半身揚げ』は揚げ立てを卓席まで運び、スタッフがお客様の目の前で切り分けるパフォーマンスが人気となっています。

会話のきっかけにもなりますので、接客の楽しさを知る事にも繋がります。

また、料理の説明は商品の価値を高める重要な事と捉えており、鶏の産地や食材のこだわり、薬味の説明等々はしっかりとお伝え致します。



4-1 5つの武器「安心」

全席完全個室
九州地鶏居酒屋
よか鶏
-YOKADORI-

よか鶏の安定感



全席完全個室
個室宴会



他店には無い
九州の鶏を発信



親しみやすい
接客

何名様でも個室にご案内

安定的な仕入れの確立

地域に根付く接客

不景気でも波の少ない利益構造

飲食店の楽しさを知る事ができる

オーナー様 利益重視型

4-2 5つの武器「管理」

全席完全個室
九州地鶏居酒屋

よか鶏
-YOKADORI-

よか鶏の繁盛店管理



4 - 3 5つの武器「仕入れ」

全席完全個室
九州地鶏居酒屋
よか鶏
-YOKADORI-

スケールメリット 大量仕入れ

| スケールメリット ~大量仕入れで低価格を可能に~

まだ全ての商品ではありませんが、徐々に進んでおります。

九州全県で 40 店舗(2018 年 6 月現在)という規模感を活かし、全店舗一括で仕入れる事による価格交渉など各業者様の多大なご協力にも支えられ、現状の食材費率が実現できております。

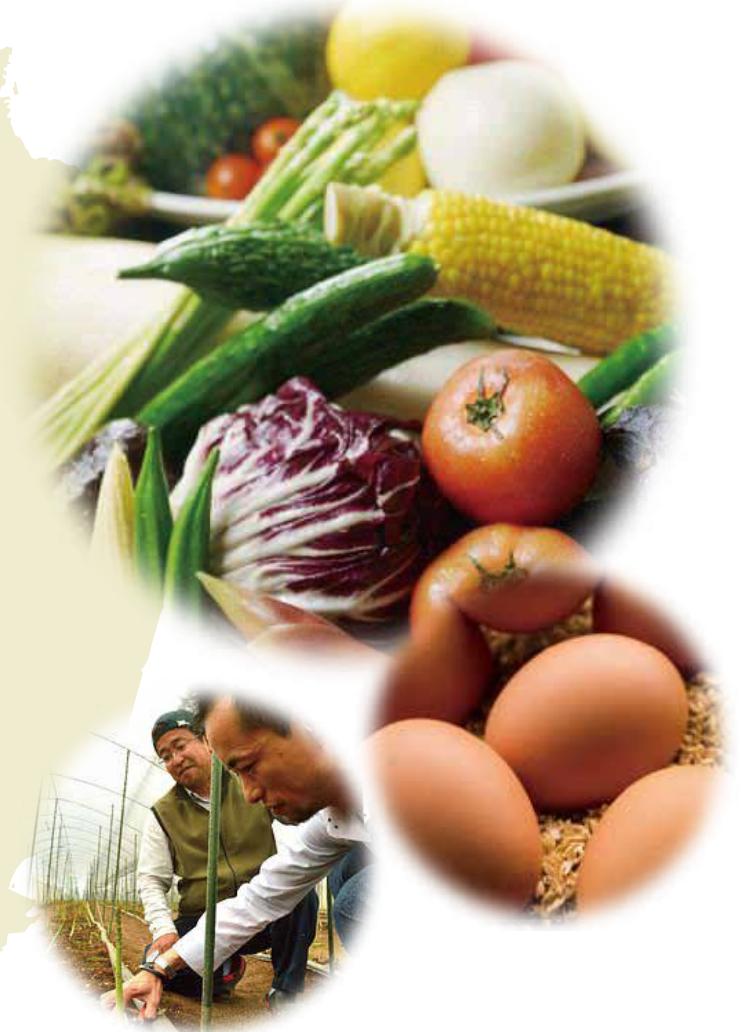
ゆくゆくは自社で魚屋や卸し業務、食品加工場を運営したり産地に認められ、根付く事で安くて旨いを目指せると考えております。

全店舗『インフォマート』という WEB サイトにて基本的な食材や飲料、雑貨などの仕入れを行います。

日々の発注がデータとして残る為、仕入れ費用や月毎の比較等の分析も容易に可能です。

また、生産者様との繋がりも大切にしており、情報の交換や共有を隨時行う事で産地直送の新鮮な食材が頂けます。

メニュー変更時や、必要があれば販促物なども本部からお送り致します。



4-4 5つの武器「個室」

全席完全個室
九州地鶏居酒屋

よか鶏
-YOKADORI-

個室居酒屋業態は何故強い？

近年、個室を完備した居酒屋が急増、我々のよか鶏も全席個室居酒屋という業態です。

何故個室業態が増えているのか、お客様は個室に何を求めているのか？

以前は仕事帰りのサラリーマン方が飲んでいる印象が強かつたかと思いますが、

居酒屋は年々様々なシチュエーションで使われる場所に変化していきました。

個室にプライベート性を求める方が増えた事や友人や会社の同僚、上司の方など

居酒屋を訪れるメンバー構成は様々でも、周りの目を気にせず料理やお酒を

楽しめる個室の方が何かと都合がいいのです。



個室宴会用大部屋



博多店



鹿児島店



大分店



長崎店

ビジネスで個室居酒屋を使うケースも増えてきています。

以前は高級料亭などの静かな雰囲気のお店がよく使われていました。

個室であれば仕事の話に集中するためにも、他に漏れては困るような大切な話をするときにも場面を選びません。

また、デートやコンパはもちろん、お子様連れのファミリーや小学校や中学校などの保護者会の集まりとしてもよく使われています。

こちらの理由も上記と同じですが、広いシーンで利用できる事から飲食店を選ぶ上で『個室』は非常に重要視されています。

原価・人件費・ロイヤリティー

FL 60% ~よか鶏だからこそ実現出来る~

「F」…Food（材料費）／「L」…Labor（人件費）

新鮮でボリューム満点、美味しい

想定客単価：約 3,000 円～3,300 円

顧客層（ターゲット）：20 代～30 代の個室宴会

お客様・会社・従業員 それぞれの満足度を得る事の

『一点集中』をモットーに構成を考えています。

（食材・ドリンク込み）

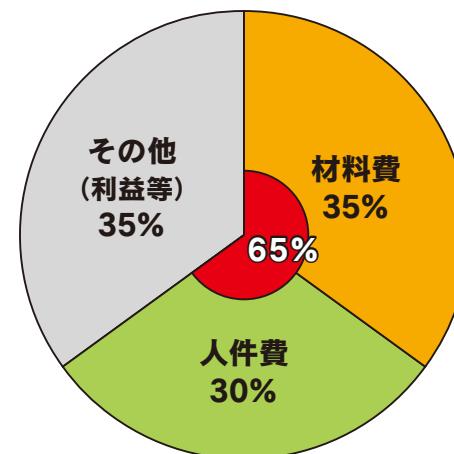
材料費 約 32%

完全個室で宴会需要に強いよか鶏は事前準備且つ終了時間も見込める為人件費のコントロールをし易い環境です。飲食業界は年々人員不足に陥っており、新規採用する為に給与を上げざるを得ず人件費の高騰が叫ばれている現状です。

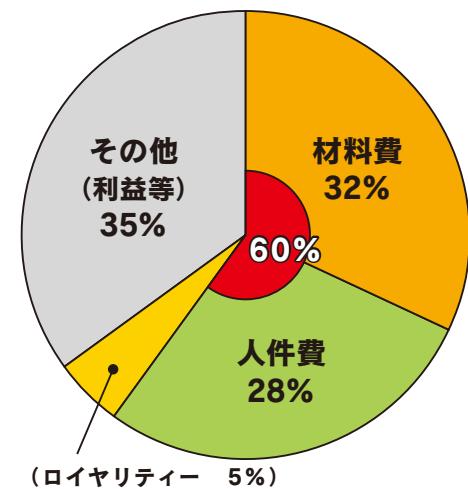
（交通費・福利厚生費込み）

人件費 約 28%

一般的な飲食店



よか鶏



材料費 35%
人件費 30%

FL 約65%

材料費 32%
人件費 28%

FL 約60%

5 - 1 収支モデル

全席完全個室
九州地鶏居酒屋
よか鶏
-YOKADORI-

月換算 モデル：40坪 賃料：¥350,000 の場合

<売上増減率>	75%	90%	100%	110%	130%	基本数値
売上	¥3,000,000	¥3,600,000	¥4,000,000	¥4,600,000	¥5,200,000	
食材・飲料費	¥960,000	¥1,152,000	¥1,280,000	¥1,472,000	¥1,664,000	32%
人件費	¥840,000	¥1,008,000	¥1,120,000	¥1,288,000	¥1,456,000	28%
宣伝広告費	¥330,000	¥330,000	¥330,000	¥330,000	¥330,000	固定
諸経費	¥360,000	¥432,000	¥480,000	¥552,000	¥624,000	12%
家賃	¥350,000	¥350,000	¥350,000	¥350,000	¥350,000	固定
支出	¥2,840,000	¥3,272,000	¥3,560,000	¥3,992,000	¥4,424,000	
経常利益	¥160,000	¥328,000	¥440,000	¥608,000	¥776,000	

この収支表は株式会社 Be bloom が作成したもので、あくまで売上予測であり、一定の売上を保証するものではありません。
さらに店舗によって収支は様々で損失が出る場合もある事をご理解の上、参考として下さい。(経営とは自己責任です。)
希望物件の売上げ予測を行いたい場合はご相談下さい。

6-1 運営のサポート

全席完全個室
九州地鶏居酒屋

よか鶏
-YOKADORI-

立ち上げ～運営～譲渡まで

飲食店経営未経験の方でも安心！

利益確保後の譲渡

オーナー様が御契約を検討されるにあたり、
不安な点は Beblom がお手伝いさせて頂きます。

物件の検索・選定はもちろんの事、
立ち上げ～OPENまで弊社スタッフで
全て行います。

OPEN後は、まず弊社で店舗運営を行い、
利益を含め、規定数値に乗せてから
オーナー様にお渡し致しますので

飲食店未経験者の方でも分からないままスタート
して…という心配もありません。

Bebloom
運営

新店舗の立ち上げ～OPEN

- ・銀行口座
- ・POS 関連
- ・PC 設定 送付
- ・Sales Port
- ・インターネット
- ・キッチン備品、器関係
- ・浄水器手配
- ・工事関連項目
- ・仮払い申請
- ・ネット関連取り付け
- ・資材業者様打ち合わせ
- ・食材業者様打ち合わせ
- ・飲料業者様打ち合わせ
- ・廃油業者様打ち合わせ
- ・ゴミ業者様打ち合わせ
- ・食品衛生責任者の相談
- ・予約表＆座席表制作
- ・インフォマート開設
- ・ハウスルール
- ・営業許可証
- ・スタッフ教育
- ・制服依頼
- ・マット
- ・消耗品買い出し
- ・食品衛生責任者
- ・制作物依頼～納品完了
- ・クレジット端末手配

OPEN!

規定数値達成

規定数値未達

規定数値達成まで Beblom 繙続運営

達成後

オークション(店舗物件・契約内容の確認)



Bebloom
運営サポート

オーナー様へ運営譲渡

6-2 運営のサポート

全席完全個室
九州地鶏居酒屋 よか鶏
-YOKADORI-

宴会獲得の強み ~予測年間割合表~

	1番の繁忙月	2番目の繁忙月	繁忙月程では無いが売上が見込める	平月 エリアにより見込める	閑散月予備軍	閑散月
冬～春コース	1月 新年会シーズン。 エリアにもありますが、三が日は売上見込み有り。	2月 閑散月と言われる月です。売上が落ち込む日が増えるかもしれません が繁忙月の3月が控えています。 3月の準備月 とも言えます。	3月 歓送迎会シーズン。 1年で2番目の繁忙月。平月の 1.2～1.5倍 の売上が見込めます！ 企業様にもありますが 送別会の需要増。	4月 歓送迎会シーズン。 3月ほどではありませんが、歓送迎会を獲得できれば売上は見込めます。 企業様にもありますが 歓迎会の需要増。		
	5月 エリアの特性によっては ゴールデンウイーク期間の売上 が見込めます。	6月 2月と並ぶ閑散月。梅雨もあり5月後半から徐々に落ち着きを見せ始めるので 対策が必要 です。	7月 エリアの特性によっては 夏休み期間の売上 が見込めます。台風注意。	8月 エリアの特性によっては 夏休み期間の売上 が見込めます。台風注意。		
	9月 閑散月では無いが売上が落ち込む日も有。 シルバーウィーク期間の売上 が見込めます。	10月 閑散月では無いが売上が落ち込む日も有。 忘年会の幹事様が動きます。 12月の戦いがスタート です。	11月 閑散月では無いが売上が落ち込む日も有。 忘年会の予約取りが非常に重要 になります。 12月は11月も大切です。	12月 忘年会シーズン。 1年で1番の繁忙月。平月の 1.5～1.8倍 の売上が見込めます！ 満足度と利益の確保。		

飲食業界の年間稼働の波は大きく
繁忙月・平月・閑散月の3つに分かれます。

繁忙月と呼ばれる月は年間で2度あり、
1番は忘年会シーズンの12月です。
ここは年間利益の多くを占める為、1年を通して特に重要な月です。
また、多くのお客様に再来店頂けるよう同時に満足度に注力する事も大切です。

2番目とされる3月も非常に重要な月です。
平月は基準売上から大きく外れにくい月です。
1・5月のように集中した日が売れる月や、
7・8月のように天候に左右される月もあります。

閑散月として際立つのは2月と6月です。
行事月前での寒さや梅雨の影響が大きく
宴会の獲得が難しくなる時期です。

閑散月は不安になるかもしれません、1年を通して見れば閑散月の方が少なく年間の利益は確保できますので、しっかりと計画を立て運営しましょう。

タイムスケジュール

店舗物件の確認から契約、実際のオープンまでの流れは下記の通りとなります。

