

世界を救うカレー家+9

既存店あり

飲食店が **[ウイズコロナ]** を生き抜くためのご提案です！！



飲食店の課題

アフターコロナの売上アップ策という課題

店舗での売上の低迷

コロナ禍の影響もあり売り上げが低迷。ニューノーマルに対応した売り上げ確保に自信がない。

画期的な売上アップ策が無い

コロナ後の適当な売上確保策がなかなか見つからない。自前主義の限界を感じている。

多額な投資余力が無い

個売り上げ低迷の中、新たに大きな投資に向ける余力がない。大きな投資なく、上拡大につなげたい。

解決策 デリバリーの魅力

新規のコンセプトを立ち上げるのと同じインパクトが簡単に得られる

現在営業中の店舗の厨房 を活用

現在営業中のコンセプトはそのままに
厨房と人員を効率的に活用することが
できる。
生産性の向上、効率化の切り札とも言える

実績のあるブランド を展開

デリバリーに特化したビジネスモデル
名古屋地区で30年に渡り人気を博している
ブランドで商売が出来る

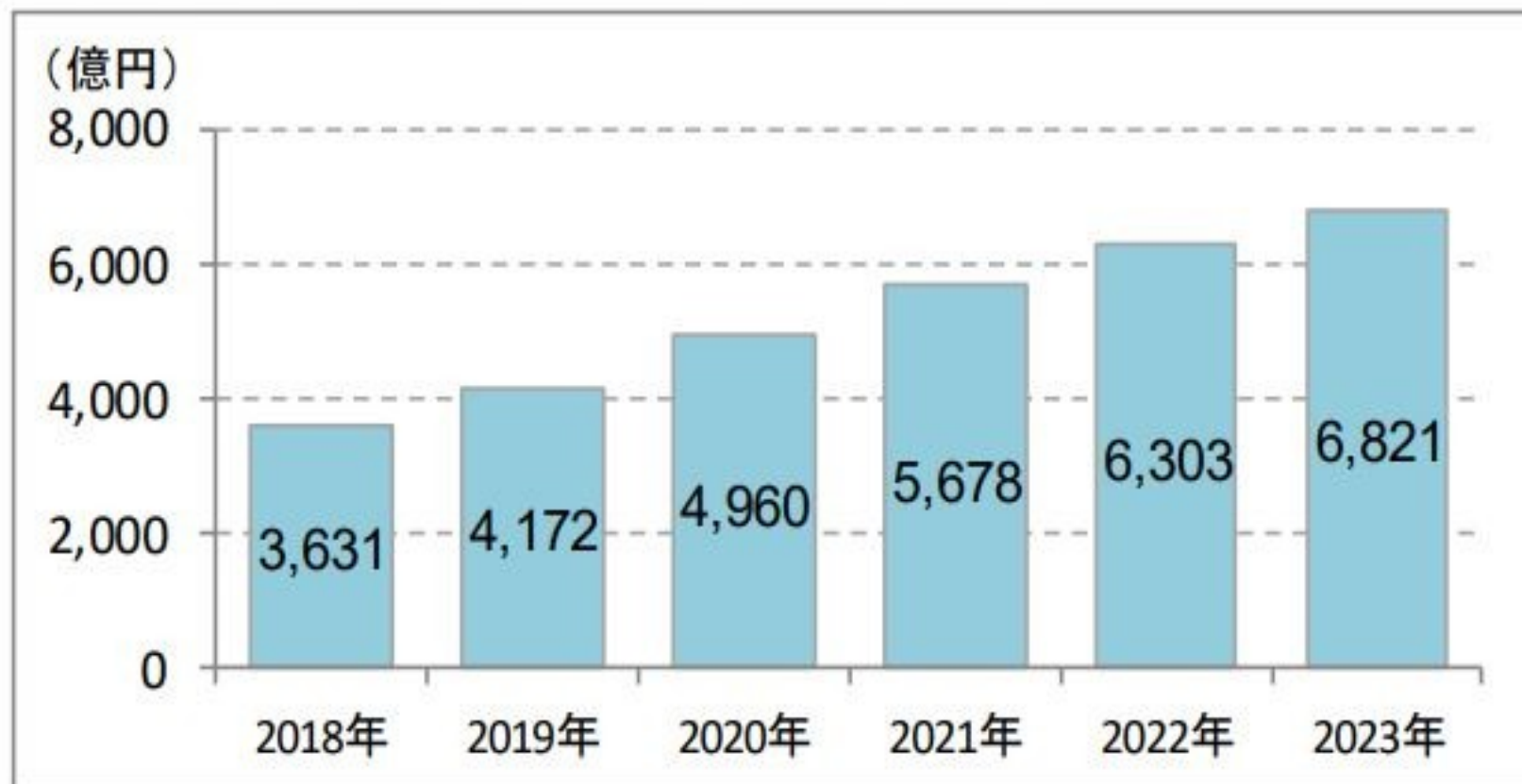
売上げをアドオン

最小限の投資で既存店に
売り上げをアドオンさせる
家賃効率がアップします。

飲食業支援型デリバリービジネス のFC展開の事業化を目指す背景

FC化事業の魅力度 デリバリービジネスの発展性

表1. フードデリバリーサービス市場 需要予測



* フードデリバリーサービスは、スマホアプリ等で注文できる飲食物の宅配サービスを指す。

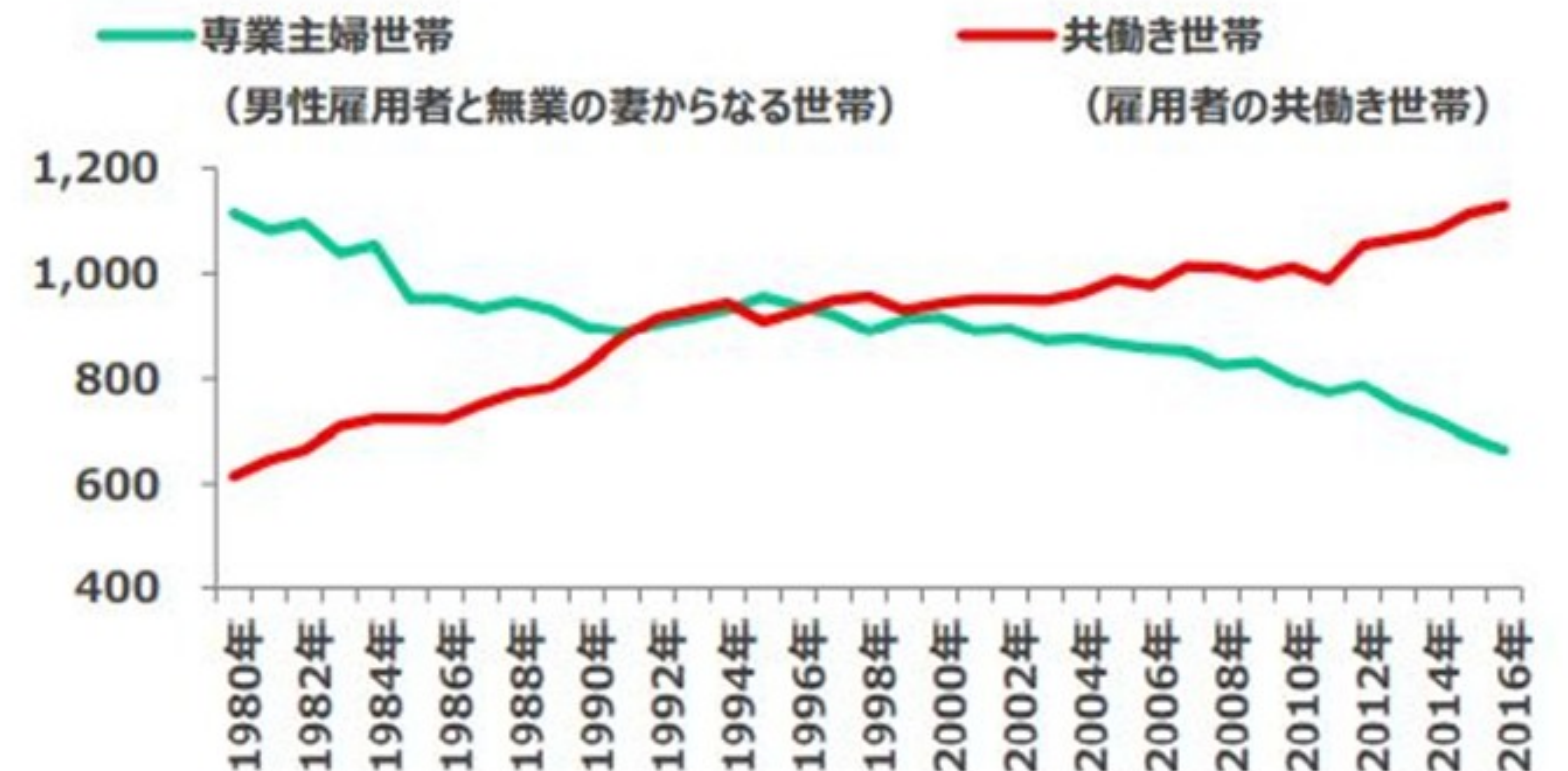
* 年間(1月～12月までの12カ月間)のフードデリバリーサービス利用金額。

* ICT総研による市場規模推計。

最終的には3兆円になるとも
言われております

中食市場の成長要因

共働き世帯数増加



SDGs代替ミート世界を救うカレー家

地球温暖化により世界中で被害が増えています。
畜産による温室効果ガスは全体の約15%と言われており
肉に替わる植物性由来の [代替ミート] を普及させ
「地球に優しい食文化発展」を目指しております。



当社の社会貢献の取り組み
SDGs

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



- 2 – 安全な食事の提供で健康維持に貢献する
- 5 – 女性経営者による経済的意思決定プロセスへの参画
- 1 3 – 地球温暖化の原因で CO2 削減に取り組みます
代替ミートの活用で CO2 増加の要因である家畜からの CO2 発生を減らす事に貢献します。
- 1 7 – 持続可能なパートナーシップの構築にフランチャイズシステムの提供で貢献します

宅配だから出来る事

現状では代替ミートのマーケットは小さくレストランでは採算が取れない為に開業する事はできませんでした。

しかし、宅配なら既存店にプラスオンするだけ！

コロナ禍で被害を受けた飲食店に対しフランチャイズを提案し

「地球に優しい食文化」を全国に広げていきたいと考えております

テレビや雑誌でも話題沸騰



時流に対応したデリバリーで既存店の売上げアップを提案

馬場真紀子氏

ショッピング型デリバリーの魅力は、現在営業中のコンセプトのままに、FCの商材やノウハウを利用しながら厨房と人員を効率的に活用できる点にあります。飲食業界の売上げが低迷するなか、フードデリバリービジネス市場は2018年に3631億円だった利用金額が、23年には6821億円と予想されており、急成長を続けています。弊社の飲食業支援型デリバリービジネスでは最小限の投資額でダウンした既存店の売上げにプラスオンすることで家賃効率もアップします。

22年1月に開始した新ブランド「世界を救うカレー家」では、代替ミートを使用したカレーを提供し、代替ミートの普及の他、SDGsの一環として地球にやさしい食文化発展を目指しています。



高単価のステーキ事業。ステーキ150gと牛肉100%のハンバーグ170g入りの弁当。(ステーキよこい)



1/2日 緑黄色野菜が取れる野菜キーマカレー(ライス付き) 1420円
代替ミートを使用した緑黄色野菜が入ったカレー。代替ミートの普及と地域にやさしい食文化発展のために開発。(世界を救うカレー)



注目のフランチャイズモデルガイド



代替ミート
世界を救うカレー家



当社の社会貢献の取り組み
5-女性経営者による経済的意思決定プロセスへの参画。
13-地球温暖化の原因であるCO2削減に取り組みます。
代替ミートの活用でCO2増加の原因である畜産からCO2発生を減らす事に貢献します。
17-持続可能なパートナーシップ構築にフランチャイズシステムの提供で貢献します。

月刊食堂 2022

巻頭スペシャル企画 堀江貴文氏ロングインタビュー
僕が地方でパン屋をはじめたワケ



FCビジネス新局面

〈特集〉当たるコンセプトも、評価の尺度も変わった

出店ラッシュ! 100店めざす爆進FC
ウナギビジネスが有望なこれだけの理由

居酒屋加盟殺到FC
実績証明済み居酒屋の加盟急増FCモデル9

Part 1 新時代 INGS ラーメンプロデュース 餃子マニア 焼肉ホルモン しゃぶしゃぶ かつお かつお かつお

Part 2 脱居酒屋で打開するマルチFC加盟戦略 焼肉フェロスダイニング インフィニティダイナー

ココが強い!
仕込みなしで調理もシンプル
「インド亭」「世界を救うカレー家」などのカレー業態で使用するカレーはワンパックずつ梱包されているのでクオティティの維持がしやすいのが利点。店舗には冷凍状態で配達され、冷蔵状態に戻せば湯せん時間は約3分間。10ブランドのサイドメニューは同じで、各ブランドで重複メニューもあるので複数ブランドの展開もスムーズ。



端末を一元化して時系列で管理
注文・配達の出前館やUber Eatsなどのデリバリー業者を利用。直営店のある名古屋市で5~6社の業者があり、以前はデリバリー業者×ブランドごとに端末が必要で受注の煩雑さが懸念された。現在では専用ソフトを導入し、各社・各ブランドのオーダーを可能な範囲で一元化してスムーズな商品提供が可能になっている。



既存店を活用した宅配モデル

1800gの大きなお揚げが3個入った弁当。スイートチリソースや手羽先チリソース(各20g)など5種類のトッピングソースを添付し、パエリアに楽しめる。(大鶏)

1店舗で調理しにくいのはまみカツ弁当。スイートチリソースや手羽先チリソース(各20g)など5種類のトッピングソースを添付し、パエリアに楽しめる。(大鶏)

店舗では調理しにくいのはまみカツ弁当。スイートチリソースや手羽先チリソース(各20g)など5種類のトッピングソースを添付し、パエリアに楽しめる。(大鶏)

にSDGsの新ブランドを投入

1992年創業で94年から愛知県古くからインド料理店「インド亭」をオープンした株式会社ニジヤバ。愛知県やジョージアセンターに出店するなか、飲食店事業で培ったノウハウを活かし、2020年11月に愛知・春日井に宅配&テイクアウト専門店「1号店」をオープン。21年10月よりFC本部となる株式会社「インド亭」を立ち上げ、既存外食店を対象としたデリバリービジネスのFC展開へと乗り出した。

「コロナ禍で変わる顧客のニーズに対応し、現在営業中の既存店舗を活用し、自前主義を脱却し他社のリソースを活用し売上げを確保する。ショッピング型デリバリー」

1店舗で調理しにくいのはまみカツ弁当。スイートチリソースや手羽先チリソース(各20g)など5種類のトッピングソースを添付し、パエリアに楽しめる。(大鶏)

近代食堂 7月号

会社も個人も 最速で繁盛店を目指すなら

FRANCHISE CHAIN

フランチャイズ

コロナ禍にも強かったすごいFC18社

に加盟

田中司朗

会社の新規事業に! リタイア後の収入源に!

しなさい!

FC指導27年のプロが教える 「儲かるFC」の選び方

実績の2ブランド

「インド亭・ステーキよこい」は
出前館中部地方 1万店舗以上の中から弊社の
2ブランドが選ばれ表彰された実績もあります



売上順位

売上優秀店 **8位** (インド亭春日井店)

順位	中部
1	出前館 春日井店
2	ステーキよこい
3	インド亭
4	中華料理 大塚店
5	ステーキよこい
6	ステーキよこい
7	全宝東
8	インド亭
9	出前館 春日井店
10	ステーキよこい

新人賞

新人賞店 **4位** (インド亭春日井店)

新人賞店 **9位** (ステーキよこい)

新人賞店 **10位** (インド亭千種店)

順位	中部
1	出前館 春日井店
2	出前館 春日井店
3	全宝東
4	インド亭
5	出前館 春日井店
6	中華料理 大塚店
7	出前館
8	中華料理 大塚店
9	ステーキ&ハンバーグ ステーキよこい
10	インド亭 千種池通店

詳しい内容につきましては出前館サイトをご覧ください。

https://corporate.demae-can.com/pr/news/demaecan/demaecan_award_2021.html

世界を救うカレー家 + 9 の魅力

組み合わせは自由です



メニュー

世界を救うカレー家

メディア率も高く
一度聞いたら忘れない



配送単価：2000円
売上率：35%
平均出数：5~10件



大盛家メニュー

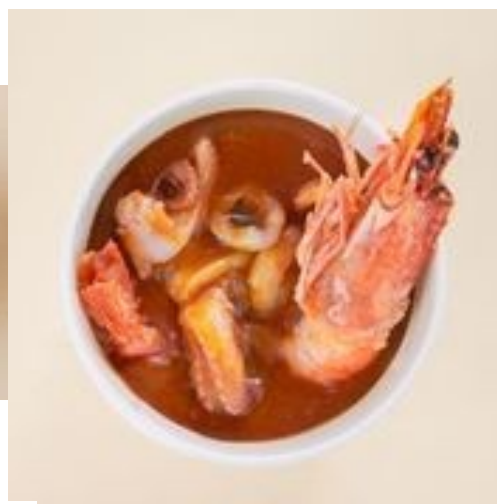
配送単価：2500円
売上率：35%
平均出数：5~10件

メニュー



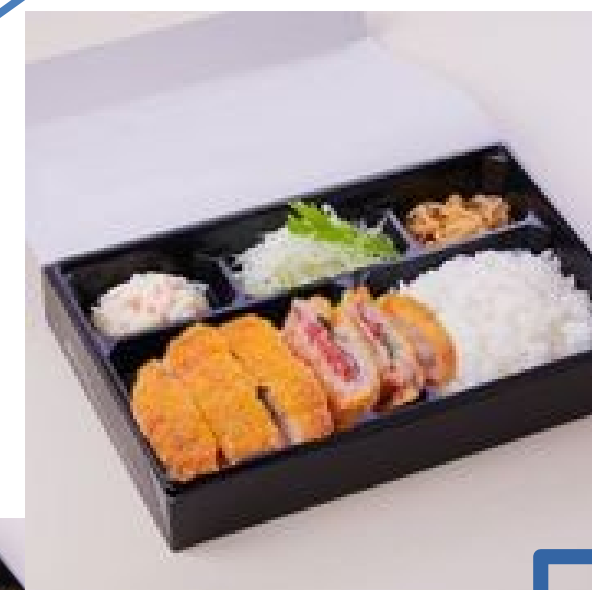
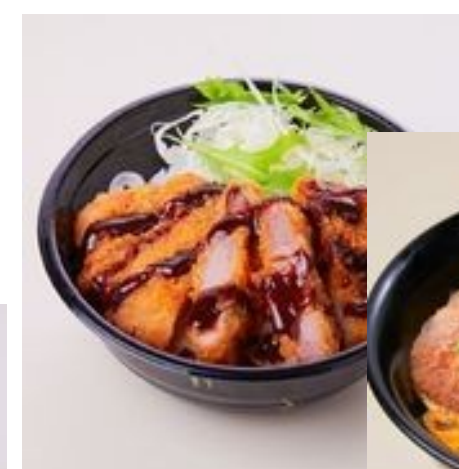
オーブンがあれば出来る
簡単オペレーション

ゴーストキッチン
の為の急ごしらえの
コンセプトとは
その底力が違います。



まこと家^真

地元で30年に渡りお客様から愛され
続ける魅力の本格インド料理店『イン
ド亭』を活用できる



配送単価：2500円
リフト率：40%
平均出数：15～20件

配送単価：2500円
リフト率：35%
平均出数：10～15件

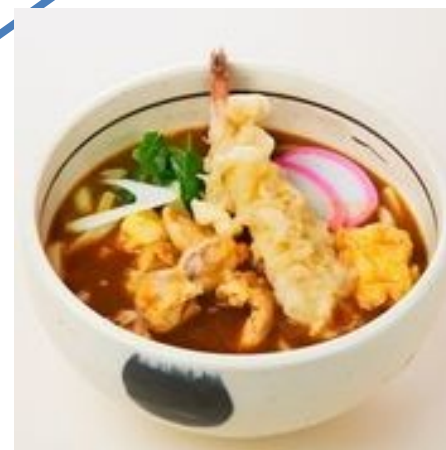
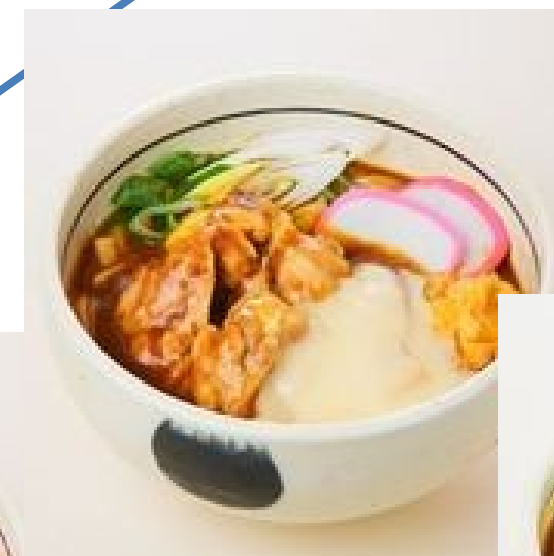
メニュー



競争がないオンリーワン業態

コンロがあれば出来る
超簡単オペレーション

真カレうどん



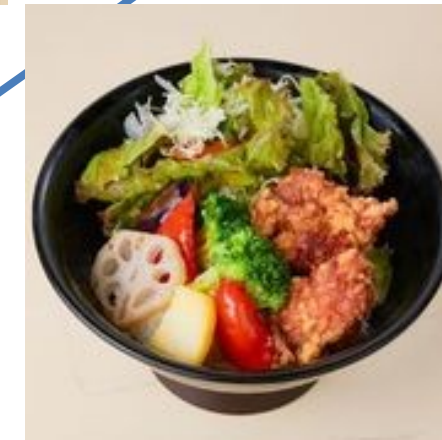
配送単価：2500円
比°-卜率：50%
平均出数：10~15件

配送単価：1800円
比°-卜率：50%
平均出数：5~10件

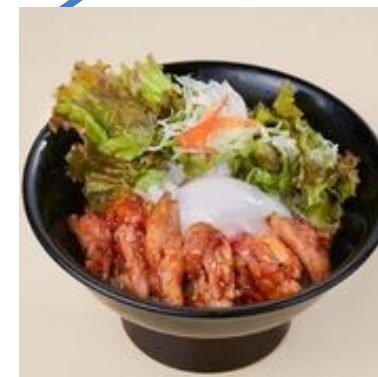
メニュー

FAMILY STEAK
ステーキよこい

客単価が高く生産効率
売上に貢献してくれる
ブランド



配送単価：3000円
利°-卜率：40%
平均出数：15~20件



配送単価：2500円
利°-卜率：35%
平均出数：5~10件

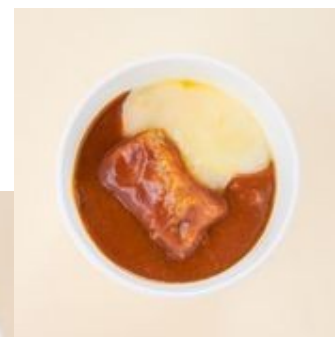
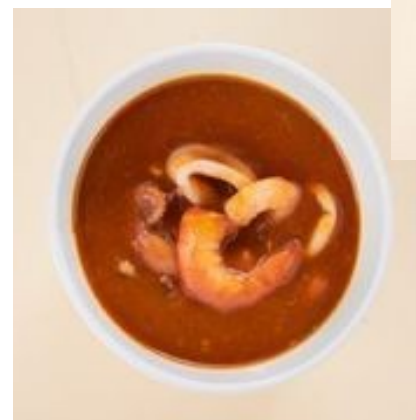
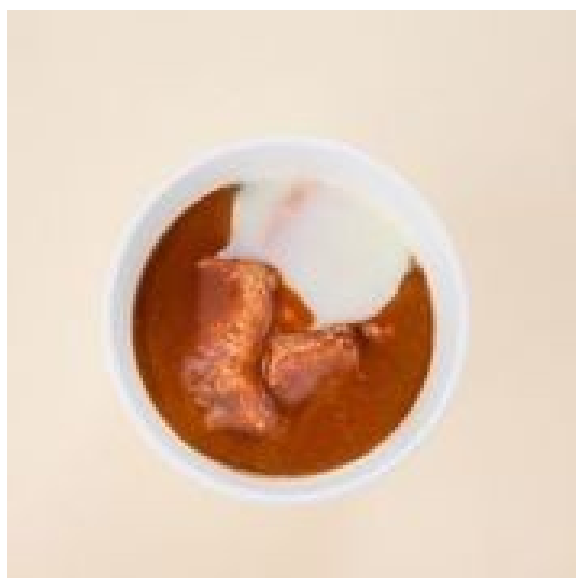
メニュー

ジパング咖喱

超簡単オペレーション
ワンパックずつなので
クオリティ維持もしやすい

定番商品

老舗からあげ専門店
大鶏家



配送単価：2000円
リフト率：35%
平均出数：5~10件

配送単価：2000円
リフト率：30%
平均出数：5~10件

チラシイメージ メニュー

競争がないオンリーワン業態

家庭では調理しにくい業態

単価・売上がとれる業態



超簡単オペレーションだから、本業の邪魔をしない だから 複数ブランド展開が可能に！

仕込みなしで調理もシンプル

「インド亭」「世界を救うカレー家」などのカレー業態で使用するカレーはワンパックずつ梱包されているのでクオリティーの維持がしやすいのが利点。店舗には冷凍状態で配送され、冷蔵状態に戻せば湯せん時間は約3分間。10ブランドのサイドメニューは同じで、各ブランドで重複メニューもあるので複数ブランドの展開もスムーズ。



飲食店をお持ちの方用プラン

各ブランドで必要なコスト

保証金	0万円
加盟金	20万円
月額会費 2ブランド	2万円
(+ 1ブランドに月1万円)	
ロイヤリティ	5%

ブランド入替無料！

(事務手数料は必要)



他社に比べてもローリスク 費用比較表 (売上160万円想定)

世界を救うカレー家

保証金	0万
加盟金	20万
初期費用合計	20万

月会費 3ブランド 3万
(+ 1ブランドに月1万円)

ロイヤリティ 5%	8万
月額合計	11万

A社

保証金	25万
加盟金	50万
初期費用合計	75万

月会費 0万

ロイヤリティ 10%	16万
月額合計	16万

B社

保証金	0万
加盟金	150万
初期費用合計	150万

月会費 0万

ロイヤリティ 8%	12.8万
月額合計	12.8万

首都圏を中心に既にゴーストレストランは競合が多く存在します
8つの強みから、他社に比べ非常に優位な立場に立っています。

- ① 当社では**世界を救うカレー家、味噌煮込みうどん、インドカレー、かれーうどん**など他社にないブランドを保有しております。
既に導入している飲食店様でもバッティングすることない。
- ② スタートアップしたばかりのブランドの為、他社との競合がほとんどない
- ③ 全部で**10**ブランドと多くの商品があるため各地域店舗に合った良いご提案が可能
- ④ 出前館中部地方 1 万店舗以上の中から表彰された実績
- ⑤ 世界を救うカレー家など広告効果の高いブランドを保有
- ⑥ **30**年以上評価を頂いている人気ブランドがある
- ⑦ 売上立たなかった場合、無料でブランド変更が可能
- ⑧ 稼ぎ易い！ ロイヤリティ

収支モデル

2つのブランド11時間営業想定

売上	160万円
仕入コスト	55万円
労務費(既存スタッフ)	0万円
宅配手数料	55万円
ロイヤリティ	8万円
月額会費	2万円
店舗利益	40万円

* このモデルは売上・利益を保証するものではありません。

* 業態によっても変化します

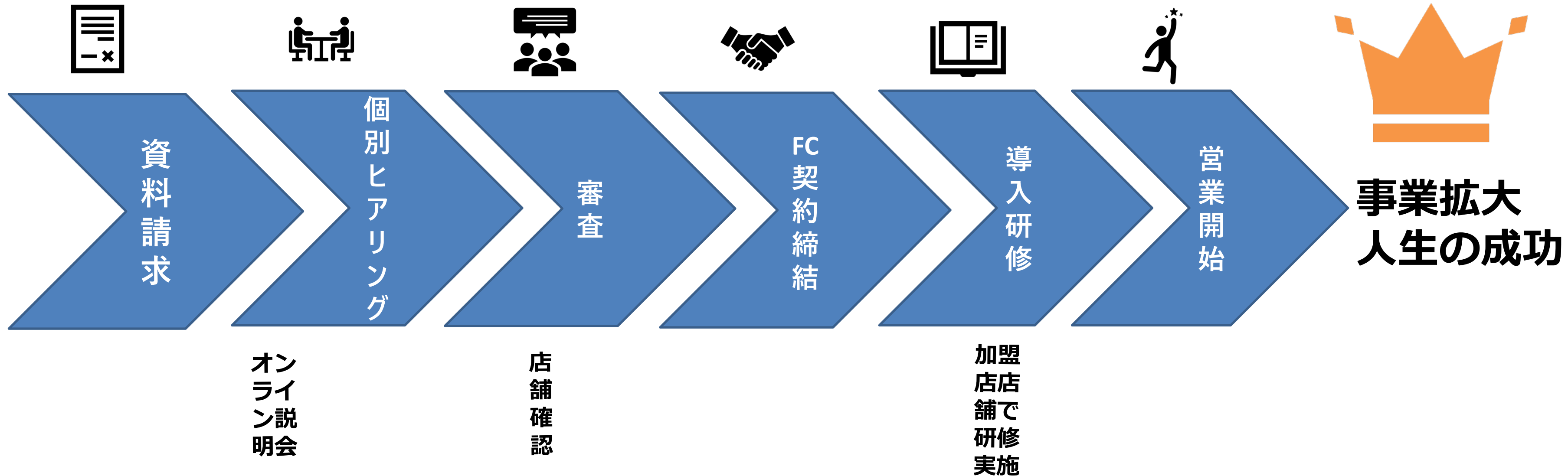
投資モデル

- ・ 既存厨房機器使用の為基本新規投資無し
- ・ インド亭 インド料理専門店
オープン :設置は条件 15万円
- ・ まこと家 カツ専門店を選択した場合
フライヤー :設置は条件 15万円
分子調理器 :設置推奨 (70万円)
- ・ ステーキよこい
鉄板グリラー :設置は条件 12万円

自社デリバリー導入の場合は別途相談

加盟へのロードマップ

業績アップの目標に向けて進みます



わが社の経営理念

「事業に関わる全ての人の物心両面の幸せを追求する
合わせて**食文化発展に貢献する**」

消費税増税に加えコロナウイルスの影響により
外食産業は過去に例をみない大きなダメージを受けて
います。

この影響により働き方、ライフスタイルや価値観そのものが大きく
変化しデリバリー業界は急成長を続けています。

コロナウイルス終息後も需要が高まることは確実に
私たちの生活様式が変化すればするほどデリバリー業界は
「**社会にとって必要不可欠な存在**」になっていくと考えております。

私たちはデリバリー業態を新たに開発し「誠実でうそ偽りのないこと」
「新鮮・安全・おいしい」食事を提供できるよう心掛けていきます。

世界を救うカレー家 デリバリーの歩み

【沿革】

- 1992年 4月 株式会社ユニティジャパン 輸出入商社として設立
- 1994年 11月 名古屋市にてインド亭 1号店オープン
- 1996年 10月 インド料理を含むアジア料理専門オープン
- 2002年 3月 インド亭 リトルワールド店オープン
- 2005年 3月 **インド亭 愛・地球博万博第6コモン委託にてインド料理提供**
- 2007年 3月 インド亭 アピタ長久手店オープン
- 2008年 12月 まこと家 オアシス 2 1店 1号店オープン
- 2010年 10月 まこと家 リーフウォーク稲沢店オープン
- 2013年 7月 まこと家 日本モンキーパーク店オープン
- 2015年 9月 インド亭 桑名店オープン
- 2015年 11月 インド亭 イオンタウン千種店オープン
- 2018年 6月 ステーキよこい 小牧店1号店オープン
- 2020年 10月 名古屋市東区東桜から名古屋市中区丸の内に本社移転
- 2020年 11月 インド亭・まこと家 春日井市に宅配専門店1号店オープン
- 2021年 5月 インド亭・まこと家 千種区に宅配専門店オープン
- 2021年 10月 フランチャイズ本社として株式会社ウィル独立
- 2022年 1月 世界を救うカレー家をブランドに追加
- 2022年 3月 東京フランチャイズショーに出店
- 2022年 6月 加盟店及び直営店全国で20店舗
- 2022年 6月 **出前館中部地方 1万店舗以上の中からブランドが選ばれ表彰
売上優秀店舗 8位 (インド亭) 新人優賞店舗 4位 (インド亭) 9位ステーキよこい)**

連絡先

.....
株式会社ユニティジャパン

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3丁目7番26号

事業内容：飲食店経営

<http://unityjapan.nagoya/franchise/>

株式会社ウィル

名古屋市北区東味鋤1丁目722番地

<http://willfranchise.com>

事業内容：フランチャイズ事業

お問い合わせ先：TEL：052-901-1780 info@willfranchise.com

.....