



銀座惣菜店

g i n z a s o u z a i t e n

フランチャイズ加盟資料

目次

0

銀座惣菜店とは？

創業の想い/差別化の要素

01

立地戦略

02

ターゲット客層

03

炭火焼鳥へのこだわり

04

劇場型 焼鳥店

05

価格戦略

06

FC集客支援サービス

07

スタッフ教育の仕組み

08

安定の食材供給力

09

収益性

10

応募の流れ



銀座惣菜店とは？

創業からの変わらぬ想い。

「本当に美味しい焼鳥をご自宅で召し上がっていただきたい」

創業者の榊原は、本格焼鳥店でしか味わうことのできない、あの味をご自宅で多くの方々にお楽しみいただける、そんなお店を目指して、持ち帰り専門の焼鳥店を開業しました。

お店で熟練の職人がこだわりを持って焼き上げる、あの味を再現するには？

その答えは、炭火にありました。

私達、銀座惣菜店は、食材の仕入れ、串うち、焼き上げ、全にこだわりと独自技術を持った、

「焼鳥店以上の焼鳥店」

を、目指し、多くのお客様に支えられて、ショッピングモールでは難しいといわれる、炭火焼鳥お持ち帰り専門店を全国に50店舗以上出店してきました。

この喜びをより多くの皆様に体験していただけるように、今回フランチャイズ加盟パートナーを募集いたします。



銀座惣菜店 9つの差別化要素

お惣菜を中心とした中食市場は、新型コロナウイルスで大きなダメージを受けた外食産業と比較しても堅調な成長を続けている、魅力的なビジネスです。

私達が得意とする出店エリアであるスーパーマーケットやショッピングモールは、日常遣いのお客様が多く、根強いリピートユーザーを獲得することが可能ですが、ライバル店も多く、参入するには、明確な差別化要素が必要不可欠です。

銀座惣菜店には、繁盛し続けるための9つの差別化要素があります。

1, 立地戦略

2, ターゲット

3, 炭火焼鳥への
こだわり

4, 劇場型
焼鳥店

5, 価格戦略

6, 集客支援

7, 教育の仕組み

8, 安定の
食材供給

9, 高い収益性



01

立地戦略

“施設の顧客＝銀座惣菜店の顧客”
を可能とする好立地のみに出店

- ショッピングモール、スーパーマーケットの出店実績多数
- 日常食として購入意欲が高まる“お惣菜エリア”への出店も可能





02

ターゲットニーズ

おかず需要

スーパーマーケット内の出店が中心のため、“おかずの1品”として、日常にご利用いただけます。



大量注文

地域の集まりや、ケータリングのメインとして100本以上の単位での大量注文が多いのも特徴の一つです。

03

炭火へのこだわり

炭火にしか出せない、この旨さ

炭火のこだわり

多くの持ち帰り焼鳥店では、冷凍された鶏をガス火で焼き上げます。そうすると、取り本来が持っている瑞々しい旨味が損なわれ、ご自宅で再加熱するとパサパサとした食感となり、「やっぱり焼鳥はお店で食べないとね。」といった印象に。銀座惣菜店の焼鳥は炭火で焼き上げているので、冷えてもジューシーな取り本来のうまさを感じる焼鳥です。



04

劇場型 焼鳥店

炭火のライブ感がお客様を惹きつける



炭火で職人が焼き上げる姿は、まさに劇場。お店のレイアウトにも特別なノウハウがあります。50点以上出店している私たちにしか作り上げることができない劇場型 焼鳥店を作り上げることができます。

心躍るディスプレイ

多くのお惣菜が並ぶ店内で、思わず立ち止まってしまう、魅力的なディスプレイ手法も、銀座惣菜店ならではのです。



05

価格戦略

ロープライス、ハイクオリティ、ジャンボ焼鳥

デパート等の専門店で並ぶ焼鳥は小ぶりでかわいらしいサイズ感のものばかり。私達の炭火焼鳥は、庶民の皆様がご満足いただけるようなサイズ感を大切にしています。





06

FC集客支援サービス

年間MD戦略

各種販売促進イベントも本部が企画
実行を支援します。
リピート客の来店頻度アップも仕組
化しています。

2022年度 MD計画

まる鳥MDテーマ「秋の目利き」

月	イベント	MD内容	実施内容
4月	入学・新生活 イースター祭	歓迎会コース お祝いメニュー	チェック実施と来店促進、お祝いメニューの追加(10月以降)
5月	お盆のイベント(お盆) 子供の日のイベント	お盆メニュー お盆メニュー	お盆メニューの追加、お盆メニューの追加(10月以降)
6月	梅雨の季節 フライングの日	梅雨メニュー フライングメニュー	梅雨メニューの追加、フライングメニューの追加(10月以降)
7月	夏祭りの季節 お盆のイベント	夏祭りメニュー お盆メニュー	夏祭りメニューの追加、お盆メニューの追加(10月以降)
8月	お盆のイベント お盆のイベント	お盆メニュー お盆メニュー	お盆メニューの追加、お盆メニューの追加(10月以降)
9月	秋のイベント お盆のイベント	秋のメニュー お盆メニュー	秋のメニューの追加、お盆メニューの追加(10月以降)
10月	スポーツの日 お盆のイベント	スポーツメニュー お盆メニュー	スポーツメニューの追加、お盆メニューの追加(10月以降)

LINE集客

常連さま獲得も本部がサポート。
新規・リピートの集客に大きく貢献
しています。



焼鳥ご予約



Instagram

プレゼントが当たる!



お客様アンケート



豪華特典付き
ポイントカード



07

教育の仕組み

素人から職人へ

未経験者の方も串さしから焼き上げ迄、しっかりと教育する独自の研修制度があります。



接客研修

笑顔、元気、気持ち良いの3拍子がそろった“銀惣流接客”が多くのリピーターを生み出す秘訣です。



08

安定の食材供給力

自社工場から直送の焼鳥



毎日2交代制で自社工場で串刺しした新鮮な焼鳥をお店までお届けいたしますので、お店では、職人が不要です。
そのため、人件費も最小限に抑えることができ、利益の幅が広がります。

サイドメニュー

焼鳥以外の惣菜も充実させることで、お客様をおきさせずリピート率を上げることが可能です。
勿論、サイドメニューも本部一括発注が可能です。



09

高い収益性

高収益、高利益率のインショップ型店舗

①加盟条件等

項目	金額
加盟金	500,000
保証金	2,000,000
ロイヤルティ	100000

②設備投資

項目	ショッピングモール
	15坪
建築工事	5,800
電気設備工事	2,000
給排水工事	3,600
設計/管理費	2,500
内装・外装・設備・厨房関連	13,900

※物件取得費は含みません

③収支モデル（スケルトン物件）

単位：千円

項目	金額	構成比
売上高	16,000	100.0%
売上原価	7,200	45.0%
売上総利益	8,800	55.0%
人件費	2,300	14.4%
家賃（売上の13.8%）	2,208	13.8%
ロイヤルティ	100	0.6%
その他経費	701	4.4%
営業利益（償却前）	3,491	21.8%

※投資額等は目安であり、物件状況や坪数、席数等によって変動します。
※収支モデルは目安であり、売上や利益を何ら保証するものではありません。



加盟の流れ

1 加盟に関するお問い合わせ

まずは当社にお問合せ下さい

2 業態やフランチャイズシステムに関してのご説明

業態の特徴（店舗視察も可）やFCシステムに関してお話をさせていただきます。

3 加盟お申込み・審査

弊社代表と面談をして頂いた上で加盟お申込み、審査へ進んで頂きます。

4 加盟契約

フランチャイズ加盟契約を締結して頂きます。

5 物件選定

候補物件の選定に関して、当社からもアドバイスを実施させていただきます。

6 研修・開店準備

実際の店舗にて研修を受けて頂きます。開店準備に関しても担当者がサポートをさせていただきます。



会社概要

社名	株式会社 KSフロンティア
所在地	本社：茨城県つくば市研究学園5丁目25番16号
代表者	代表取締役社長榊原 このみ
設立	平成20年4月16日
事業内容	焼鳥の卸・販売
資本金	900万円
従業員数	500名（パート/アルバイト含む）
取引銀行	筑波銀行 足利銀行



【フランチャイズに関するお問い合わせ】

会社名：株式会社 KSフロンティア

担当者：富岡（とみおか）

住所：茨城県つくば市研究学園5丁目25番16号

TEL：029-899-8842

メールアドレス：tomiooka@ginza-souzaiten.com

ホームページ：<https://www.ginza-souzaiten.com/>