

MASTARS CAFE

フランチャイズ事業提案書





～ Concept of “MASTARS CAFE” ～

どの時間帯でも利用できる、ハイセンスな大人のコミュニティ



モーニング

ディナー



ランチ

パーティー



「MASTARS CAFE」の強み・特徴

・商品力

- ①豆から挽くハンドドリップコーヒーと完全無農薬オリジナル発酵緑茶の味わい。
- ②料理のクオリティとバリエーション豊富さ。
- ③自社製造ミールキットによる味のブレの軽減、食材ロス無しを実現。

・オペレーション

- ①タッチパネル、セルフレジ導入による低人件比率の実現。
- ②自社製造ミールキットにより調理人いらず、料理未経験でも調理が簡単。
- ③仕込時間削減によりサービス面を強化。

商品力①豆から挽くハンドドリップコーヒー



【ハンドドリップコーヒー】

オーダー毎に豆から挽いてドリップ
します。また丁寧に時間をかけて
抽出した水出し冷珈琲もすっきり
した味わいです。コーヒーの香りと
味を味わって頂きたいと思ってお
ります。

商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ

マスターズ定食メニュー

- ハンバーグ & 南蛮定食
 - ボロネーゼハンバーグ定食
 - 焼肉バタースパゲッティ定食
 - ハンバーグ & カニコロ定食
- など

ごはん、サラダ付



商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ

様々なソースが作り出す「オムライス」

炊く技術が作り出すソースは、驚くほどコクが深く、旨みが凝縮されています。



ビーフデミグラス
オムライス



ポルチーニクリーム
オムライス

- ・ビーフデミグラスオムライス
- ・ポルチーニクリームオムライス
- ・牛すじ黒カレーオムライス
- ・ボロネーゼオムライス

など

商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ 博多の名店ナイルカレー監修「カレー」

かつて**1日1,000人**が行列を作り、福岡出身の多くの著名人が食べ、博多っ子に愛された名店「ナイルカレー」監修のカレーをお召し上がりください。



- 三元豚ヒレカツカレー
- 牛すじ黒カレー
- 牛すじ黒カレーオムライス



商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ 「自社工場製品レトルト使用」



彩り野菜の
ロコモコ丼



みつせ鶏の
キーマカレー



ミートソース



カルボナーラ

商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ 「オリジナルスイーツ」

- 「うみとやまとこっこ」の卵を使用した
- クラシックプリン
- ピスタチオプリン
- フレンチトースト
- 水出しアイス珈琲で作る
- コーヒーゼリーパフェ



商品力②料理のクオリティとバリエーション豊富さ 「様々なバリエーション料理」

佐賀牛100%ハンバーグ定食
レンジアップのみで、佐賀県ブランド牛の
ハンバーグを使った様々な定食



店舗ではレンジで温めて
オーブンで調理
野菜で彩り、提供する

商品力③ 自社製造ミールキットによる味のブレの軽減 食材ロス無しを実現

レトルト・真空調理のミールキット

2018年11月新設 佐賀みやき工場



カレー



ハンバーグ



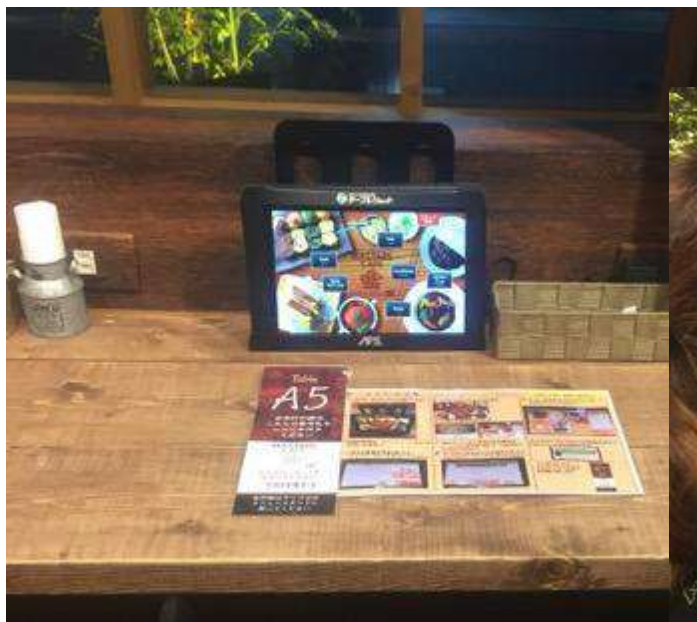
クリスピー
チキン

オペレーション①

タッチパネル、セルフレジ導入による人件費低減

タッチパネルで簡単注文

全席にタブレット設置



簡単操作！料理の
写真が美味しそう



定期的に変更される
メニュー



飽きない豊富なメニュー

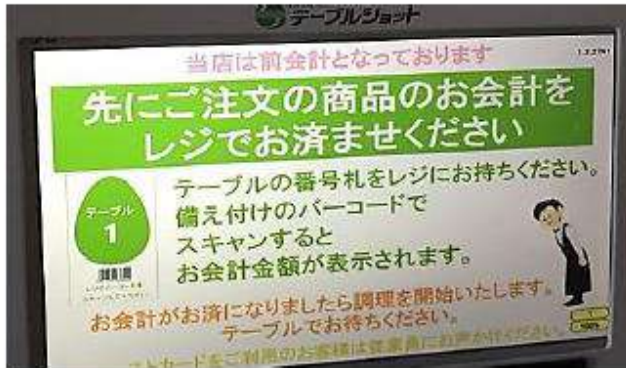
注文！

オペレーション①

タッチパネル、セルフレジ導入による人件費低減

セルフレジで簡単会計

注文したらセルフレジへ



バーコードを読ませるだけ



会計後オーダーが厨房へ



オペレーションの簡易化
・人不足の解消

ホール人数
月平均4人→2人



オペレーション②

自社製造ミールキットにより調理人いらず、 料理未経験でも調理が簡単。

今までの調理の流れ



ミールキットでの調理の流れ



通常60坪のお店を運営する時に、
料理経験のない方で基準を満たした調理の質で提供

	通常	ミールキット
研修期間	2ヶ月	3週間
調理人数	2~3人/日	1~2人/日

オペレーション③接客 & 調理の工程削減によりサービス面を強化

【提供時間の改善】



調理の工程が簡素化されたことで、
混雑時に10分以内の提供が可能になった。

【販促強化】



時間ができたことで、スタッフに思考する時間が増え
様々なアイデアで販促活動を行えるようになった

【テイクアウト の提供開始】



テイクアウトの要望があったが、人員が足りず
できていなかったが可能になった。



実際にいただいたお客様の声

ローカルガイド・112 件のレビュー・346 枚の写真

★★★★★ 3 か月前 - ■

店内お洒落で広々としていて居心地も良いですし、デザートもドリンクもフードもおいしいです。提供も早いです。食材にこだわったフードが多いなどの印象を受けます。席に案内されると自分でタッチパネルで注文をします。そして注文が確定すると、自分の席のバーコード札を持ってセルフレジへ向かい、バーコードを読み込むと支払いになります。支払い完了後に厨房にオーダーが行き、注文完了となる、福岡ではあまりないお会計スタイルですが、頼むものも支払いも客の自己責任なので、オーダーミスのような状況は発生しませんし、新作を勧められたから飲みたくもないものを断れず頼んだというような状況は起こりません。

静かに過ごしたい、あまりスタッフさんと会話が得意でない方は、すごく利用しやすいのではないのでしょうか。

ローカルガイド・19 件のレビュー・42 枚の写真

★★★★★ 8 か月前

ランチで利用。

初めて入店したので、タブレットでの注文、バーコードでの精算には一瞬戸惑ったが直感で対処できるシステムだったので店員さんと呼ぶことなく済ませられた。

食事の味は平均以上、値段は平均以下だと思うので利用して損はないと思う。

ローカルガイド・81 件のレビュー・10 枚の写真

★★★★★ 1 か月前 - ■

(Google による翻訳) 注文をアイパッドのようなタッチパッドで写真を見ながらできて非常に楽でした。日本語を話せない方も大丈夫だと思います。カフェ自体がかなり広く喫煙席もあります。計算は機械であるため、非常に便利し、カードも可能です。代わりにicチップがないラインペイカードはずっとないんですよ。

飲み物は、私はウィーンコーヒー (日本の発音ウィンタマラひ) を食べた韓国で食べた味やはちょっと違います。日本のコーヒーは酸味がある方だからシロップを入れて食べるとおいしい。

スプレパンケーキも卵の味がたくさん出る方だったかなり大丈夫でした。

ここ食べ物類も販売するが、肌え明太子クリームパスタをさせました。味でした面を直接煮るようではないでした。小麦粉のにおいが少しウォブル。

トイレもきれいで、何よりもカフェが広々として良かった。

充電器を差し込むだけヶ所は安全保障であったが、日本での充電器を差し込むことができるカフェを見つけるのは大変だから...ムトン後も訪問考えています。

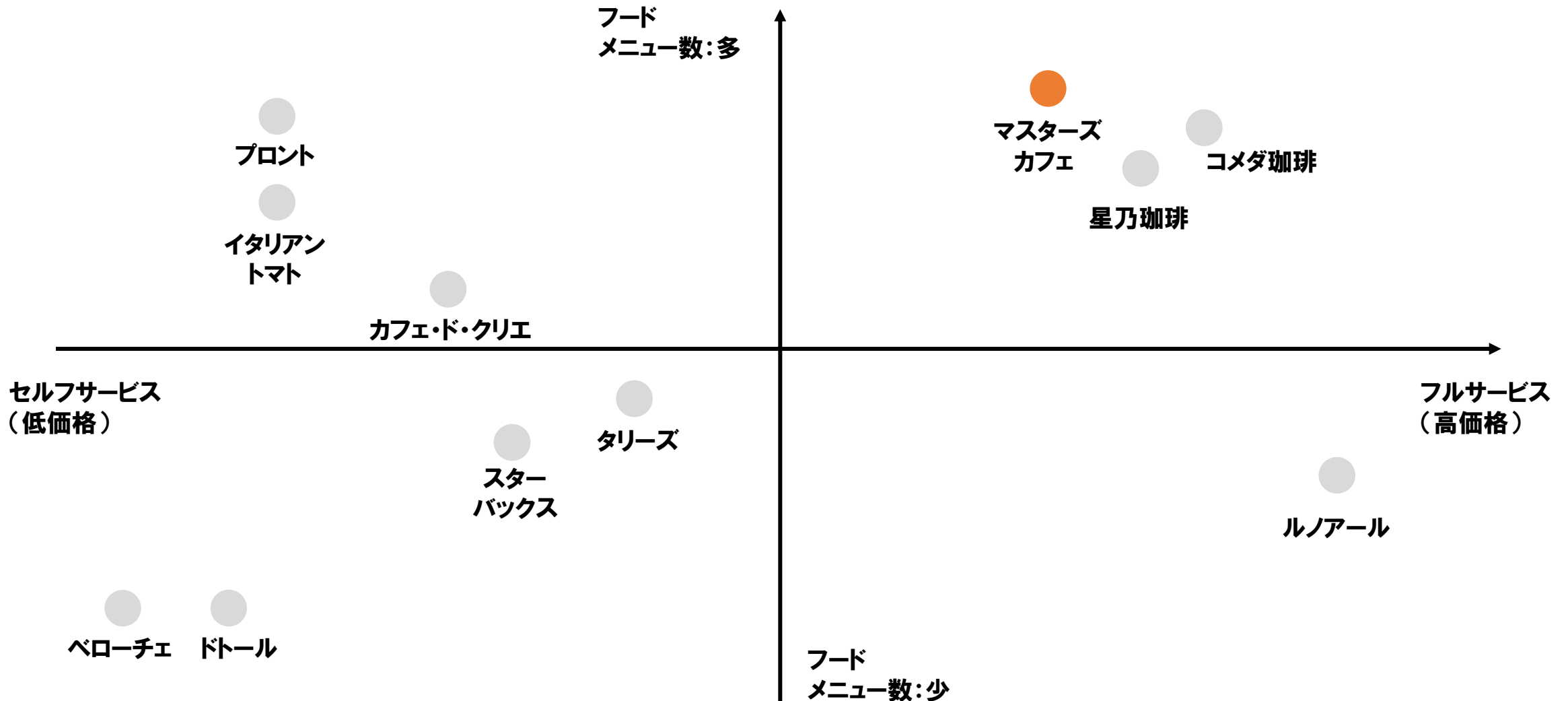
ローカルガイド・69 件のレビュー・6 枚の写真

★★★★★ 2 年前

スタッフ全員、博多の若者。いいお店です！コーヒーだけでも大丈夫。



カフェチェーン全体でのマスターズのポジション





カフェチェーン全体でのマスタースカフェのポジション

フルサービス型カフェ

	ルノアール	星乃珈琲	コメダ珈琲	マスタースカフェ
立地	都市部・繁華街	都市部・地方駅前 郊外幹線道路沿い	都市部～郊外	都市部～郊外
規模(席数)	60～120席	都市部:30～80席 地方:50～100席	都市部:50～80席 郊外:70～120席	都市部:30～80席 郊外:80～150席
ターゲット	サラリーマン・OL	サラリーマン・OL 地元シニア層・主婦層	サラリーマン・OL 地元シニア層・主婦層	サラリーマン・OL 地元シニア層・主婦層
品揃え	ドリンク中心+軽食 メニュー数:	ドリンク中心・軽食 洋風フードメニュー メニュー数:	ドリンク中心・軽食 洋風フードメニュー メニュー数:	ドリンク中心・軽食 洋・和風フードメニュー メニュー数:100



収支シュミレーション

月間500万(80席ビルイン)収益モデル

科目	金額	比率
月間売上	5,000,000	100%
食材・ドリンク原価	1,350,000	27%
人件費	1,400,000	28%
F/Lコスト小計	2,750,000	55%
家賃	500,000	10%
FCライセンス料	50,000	1%
水道光熱費	250,000	5%
販売促進費	100,000	2%
システム運用費	75,000	1.5%
その他経費	425,000	8.5%
一般管理費合計	1,500,000	30%
営業利益	750,000	15%

F/Lコスト60%以下目標という中で55%は高水準

ミールキットによる無理のない人件費圧縮により実現

ウェブ媒体等(任意)

消耗品費、衛生管理費、減価償却費等

一般的なカフェの営業利益目標10%とされている中、1.5倍の15%は非常に高い



事業シミュレーション

加盟料	200万円(税別)
仕入保証金	50万円 契約満了時返還
FCライセンス料	5万円(税別)/毎月
月間指導料	(ご要望に応じ / 一人日当 20,000 円 宿泊費・交通費別途)
オープンサポート費用	オープン時サポート費用 別途お見積り
	遠方・宿泊を要する場合 (交通費・宿泊費別途)
研修	別途研修スケジュール表 経営責任を果たせる方が望ましい
契約期間	5 年間(5 年後 1 年毎に自動更新)
ロイヤリティ	売上に対するロイヤリティーはございません。



会社概要



社名 株式会社 益正グループ

所在地:福岡県福岡市中央区赤坂1-4-27 KI赤坂ビル4F

TEL:092-718-0883

代表者:代表取締役 草野益次

創業:2023年7月

資本金:900万円

従業員数:60名

店舗数:6業態 7店舗 FC5店舗

工場:2018年11月佐賀県三養基郡みやき町に新設(敷地面積1877㎡)

事業内容

飲食店舗の運営、店舗プロデュース事業、飲食店コンサルティング事業、プライベートブランド食品の企画・開発・販売事業、インターネット通信販売運営事業



事業内容

店舗運営事業

- ◆7業態9店舗の飲食店を運営
- ◆新店舗のプロデュース

マッチングサービス事業

- ◆遊休店舗と起業家を繋ぐマッチングサービス「間借りランチ」の運営

コンサルティング事業

- ◆新規出店飲食店舗の事業計画作成支援
- ◆集客・メニュー開発
- ◆経営コンサルティング



MASMASA
自社食品工場

フランチャイズ事業

- ◆自社ブランドのフランチャイズ展開
「MASTARS CAFE」
「ナイルカレー」
「マスチキ」
「シビカラ」

外販事業

- ◆業務用販売
- ◆問屋卸し
- ◆自社商品のインターネット通信販売