

麵 匠



ITTAIICHI

加盟店募集資料



麵匠 一鯛一とは

厳選された鯛の骨をベースに作ったスープ

一般的な魚骨ラーメンは、
根菜と豚骨を入れ出汁を取り、
うま味を引きだすのが常識。

その常識を覆し、鯛の骨をベースに出汁を
取ったラーメンを完成させました。

スープへの想い

私、河原畑は現在福岡・中州にて『味美』という割烹料理店を営んでおります。

『味美』の語源は酸味・苦味・甘味・辛味・塩味を表す“五味”に加え、“人間味”という六番目の味をゲストとともに作り上げていきたいという想いを込めております。

この度、『味美』にて長年〆の料理でご提供している鯛の骨をベースにしたスープを**拉麺**という形で全国の皆様にご提供する運びとなりました。

長年、鯛の頭をどうにか活用できないか。一対一で鯛と向き合いました。
鯛は魚の王様と言われる貴重な魚であり、澄み切った純粋な魚の味を引き出してくれます。
そして和食のように丁寧に、長時間かけて下処理することで唯一無二のスープを生み出しました。

是非この拉麺とも「一対一」で対話してみてください。忘れられない味を皆様に提供いたします。

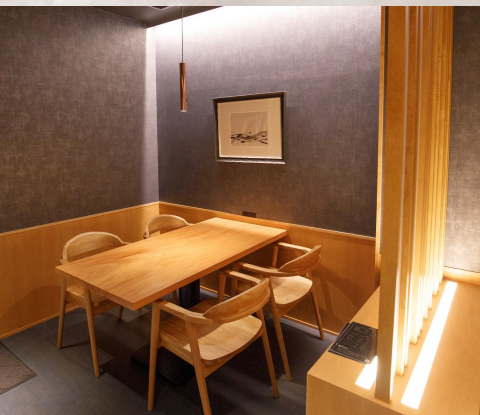
割烹味美 主人 河原畑₃

総本店「会員制 GYOKOTSUYA」 とは

住所・電話番号などの情報完全非公開で開店した
本拉麺事業における会員制総本店
開店から一年足らずで会員数は約3,000人を突破

唯一無二の拉麺が多くの方から高く評価され、新規会員希望者が殺到

現在は新規会員数の制限を行う程に



麵匠 一鯛一 フランチャイズ事業の特徴

1. 圧倒的な独自性・唯一無二のメニュー
2. 商品に見合った高付加価値の提供(内装やデザイン)
3. 技術を必要とする調理が不要なため、品質の均一化が可能
※飲食未経験者でも可能なオペレーション
4. ミシュラン獲得料理人のメニュー開発&飲食事業の全国展開に成功しているメンバーによる各種サポート
5. 自由度の高さ
※店舗独自のメニュー提供も可(本部の承認必要)



2. 商品に見合った高付加価値の提供

- ・ハイセンスで落ち着いた店内

大衆ラーメン店に比べて、麵匠一鯛一は唯一無二のラーメンに加えて、店内の雰囲気もハイセンスで落ち着いた雰囲気で高付加価値を提供

- ・ターゲット

男臭いラーメン店ではなく、女性が1人でも入れるような店舗をコンセプトとしているので、幅広い層がターゲットになります。

- ・ブランド価値

麵匠 一鯛一 は国内100店舗を上限とし、海外へもハイセンスな拉麺店として積極展開してブランド価値を高め維持していきます。



1. 圧倒的な独自性・唯一無二のメニューを使用可能

- ・他拉麺との明確な違い

競合がひしめく拉麺業界において、本事業におけるスープは唯一無二

- ・毎日食べられる優しさ 低カロリーで美容効果も高い

※※※カロリー計算中※※※

- ・ミシュラン料理人による消費者を飽きさせない季節メニューの開発

- ・インバウンドも狙える ※ハラル認証の取得準備中

生臭さなどに抵抗のある訪日観光客にも既に試食してもらっており、
約8割以上が「また食べたい」「知人にも勧めたい」と回答しています。



3. 品質の均一化が可能

- ・ **スープは冷凍された状態で納品**

温めて出すだけなので品質にバラツキが生まれません。

職人気質のある業界ですが、

本事業は実質アルバイトだけでも店舗運営が可能です。

- ・ **調理は具材のカットのみ 動画マニュアルも完備**

ラーメンに入れる具材などは各店舗で仕入れ→仕込みが必要ですがカットするだけなので、とても簡易なオペレーションとなります。

さらに動画マニュアルもありますので、新人研修も手軽に行えます。



4. 他飲食事業で多店舗展開に成功しているメンバー による各種サポート

- ・ 半年間で100拠点展開した鰻事業責任者の参画
飲食店における消費者への価値提供から幅広く実績を残しており、
本ラーメン事業においても店舗設計やマーケティング戦略などに従事
- ・ オンライン・オフラインマーケティングに精通したサポート部隊
昨今主流のSNSマーケや、メディア戦略など本部にてサポート可能



5. 自由度の高さ

- ・ **本部の考え方**

ブランド価値を維持できる範囲において各店舗の地域性やターゲットに最適な商品、価格、雰囲気など自由度があります

- ・ **各種項目 例**

- ・ 本部指定: ロゴ、店名、スープ、(麺)、箸、器等
- ・ 事前承認: 内装、外装、制服、店舗独自メニュー
- ・ 事前報告: 店舗でのマーケティング施策
- ・ 完全自由: 人材採用

各種料金

＜加盟金＞

300万円(税別)

＜開業支援費＞

100万円(税別)

＜月額固定ロイヤリティ＞

10万円(税別)



開業・運営支援費

◆開業支援費(基本的に1店舗目のみ)

- ・100万円(税別)

◆運営支援費(月額)

※こちらは有料オプションになり、3ヶ月単位で契約できます

- ・5万～10万円(税別・旅費交通費別)

●支援内容

- ・現地での接客指導、オペレーション調整など
- ・集客支援(SNS運用代行など)

テリトリー権

出店希望者及び出店者が希望するエリアに他社を一切参入させない権利。

定価は希望するエリア人口10万人当たり100万円となります。

人口については出店エリアによって観光人口などマクロ数字により算出いたします。

※こちらは有料オプションになります

事業支援オプション

初期費用

初期費用**0**円

(内装工事費・厨房機材代金)

月額支払いで初期費用を低く

事業支援オプション②

物件

大手モール内への出店も可能

融資

融資の専門家が資金調達のお手伝い
提出書類から面談のサポートまで全て請負

助成金
補助金

専門家が申請準備など全て請負

事業売却

事業を手放したい時期には専門家による事業売却支援



今後の展開予定

- ・ 2023年 1月～ 0次募集開始 2店舗限定 受付終了
4月頃 麵匠一鯛一 1号店オープン(東京)
- ・ 2023年 6月～ 1次募集開始 3店舗限定
9月頃～オープン予定

お問い合わせ

運営会社

株式会社Born to eat

代表取締役 久保田圭祐

住所:〒810-0014

福岡県福岡市中央区平尾1-13-8

TEL:090-8527-1924

mail:kubota.k@sv.utechnologies.co.jp





協力企業

株式会社utechnologies

<https://www.utechnologies.co.jp>



- ◆うなぎ事業の業態開発に成功
約6ヶ月で約100拠点の全国展開
現在も加盟店希望者が後を絶たない
- ◆NY発スモージー専門店の国内初全国展開
- ◆他フランチャイズ事業における本部構築
運営支援・コンサルティングなど

会員制拉麺事業について

会員制モデルにご興味のある方は別途ご相談ください

- ・ 会員制度を活用した高収益ビジネスモデル
- ・ 他ラーメン店との圧倒的な差別化
- ・ ミシュラン料理人が考案した特別メニューの利用
- ・ ステータスビジネスの展開

※厳正な審査があります