

〈特集〉「ザー」と「ジー」それぞれの視点から時代に合わせてFC像を探る

# 選ばれざるFCをいかにする

フランチャイズ

巻頭  
クロス  
アップ

フランチャイズシステムとどう違う

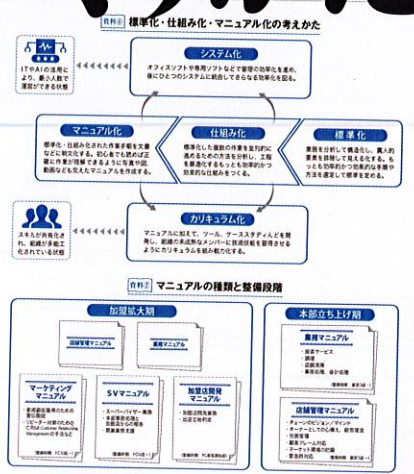
## ステルスFCのビジネス構図をざっくり理解

フランチャイズ研究会 山岡雄己氏の誌上レッスン

# FC本部のつくりかた



FC本部の収益源	FC本部の立ち上げに必要な費用
<ul style="list-style-type: none"> <li>加盟料/フランチャイズ料</li> <li>研修費用</li> <li>広告宣伝費</li> <li>システム開発費</li> <li>人材育成費</li> <li>本部運営費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>加盟料/フランチャイズ料</li> <li>研修費用</li> <li>広告宣伝費</li> <li>システム開発費</li> <li>人材育成費</li> <li>本部運営費</li> </ul>



## 店長育成と企業成長ノウハウをジーとザーで分かち合う 肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場がめざす理念共有体FC

営業利益 **~155万円**  
投資回収 **8か月~**



# 収益力抜群FCモデル

- 営業利益 155万円 投資回収 8か月 レモネード by レモニカ
- 営業利益 150万円 投資回収 22か月 Italian Kitchen VANSAN
- 営業利益 87万円 投資回収 11か月 肉流通センタ
- 営業利益 55万円 投資回収 29か月 ローマ軒
- 営業利益 48万円 投資回収 21か月 辛麺屋 一輪



## メガFCジーに聞く加盟判断の基準 儲かるFC・いい本部の見分けかた

株式会社サンパーク 高木 健社長 (株)AZism 和田敏典社長



# トピック

## 若手経営 (株)ダイニングイノベーション

# 「僕が西山塾を

# 者が高度な経営ロジックを学べる場 ファウンダー 西山知義氏が語る やり続けるワケ」



西山知義氏  
1966年3月生まれ、東京都出身。87年に不動産管理会社を設立。96年に外食産業に参入して「炭火焼肉酒家 牛角」「しゃぶしゃぶ温野菜」などのチェーン化を推進。2012年に創業会社を株式会社ダイニングイノベーションに売却し、13年1月に株主総会を招き、西山知義氏を代表取締役社長に選出。西山知義氏は「僕が西

「炭火焼肉酒家 牛角」を一大チェーンに育てあげ、(株)ダイニングイノベーションの創業者として辣腕を振るう西山知義氏。その業界きってのスター経営者である西山氏が塾長を務める「西山塾」は、若手外食経営者の学びの場として2014年にスタートした。今号では上場を果たした4人の卒業生の声とともに、西山氏に5期めを迎える塾を続ける意義を語っていただいた。

「炭火焼肉酒家 牛角」の展開や(株)ダイニングイノベーション(DI)で培った僕の経験や知識を包み隠さず伝え、かつ塾生の店を訪問して助言や指導をするというのが西山塾の主な活動です。それが後進の育成につながるなら、というのが僕の願いで、だからこそ、この活動を通じてひと皮むけた後輩経営者の姿を見るのはなによりもうれしいことですよ。他人に感謝されること、これも人間の存在意義のひとつ。その数が増えれば増えるほど、人生は豊かなものになる、というのが僕の考えなんです。西山塾を続けているのも、「西山さんに出会えて本当に良かった」と卒業生に言ってもらったことがいっばんの喜びだからです。西山塾は成長意欲が高い若手外食経

### 西山塾とは

(株)ダイニングイノベーションの西山知義氏が塾長を務める若手外食経営者を対象にした経営塾。2014年11月にスタートし、19年12月末に5期めが終了。これまで60人の卒業生を輩出している。塾は1ヵ月に1回の頻度で開催。初日は(株)ダイニングイノベーション本社で西山氏の講義を受け、その後は塾生の店で経営指導を受けるカリキュラムになっている。

……… 西山塾サポートメンバー ……



益子雄児氏 (ROI代表取締役社長) 鈴木大徳氏 (The CFO Consulting代表取締役社長兼CEO)



**座学**  
西山塾は(株)ダイニングイノベーション(DI)の本社に塾生が集まり、座学スタイルで約90分間の講義を受ける。DIの事業概略と経営戦略について話し、その後「西山流経営メソッド」と題した講義を実施。「組織づくり」「経営管理」「マーケティング」「コミュニケーション」の4つのテーマについて西山氏自らが90分間かけて説明する。



**店舗視察**  
座学終了後、2回め以降は塾生が経営する店に西山氏が足を運び、経営指導を実施。西山氏が商品やサービスを体験し、率直な意見を伝え、改善点を指摘する。視察中の西山氏は塾生のどんな質問にも論理的に答え、経験や知識を惜しみなく開示。話題は外食経営にとどまらず、経営者としての姿勢や哲学にまでおよぶ。

営者が対象ですが、僕が牛角の前身である焼肉店を都内の三軒茶屋に出店したのは31歳の時です。翌年には牛角1号店を出店していますが、当時の僕は加盟開発支援を受けていた会社から実際にさまざまなことを学び、牛角をあれだけの規模に成長させることができた。僕もそうでしたが、アリーステージの経営者は業態の良し悪しや、なにを実践すれば成長できるのかなど、たくさん悩みを抱えているはず。だからこそ、助言をもらえる存在が身近に必要なんですが、僕の知る限り、外食ビジネスを体系立てて説明できる人が業界には少ない。その役割を僕が少しでも担えればいいなと思っています。

ですが、1期生だった(株)セクションエンの横山(淳司)会長や(株)串カツ田中ホールディングスの貫(啓二)社長がまさにそうでした。横山会長は僕のメソッドに倣って自社のKPIを設定し、それについて何度も意見を求めてきた。貫社長も塾で学んだことをヒントにフランチャイジー向けのパートナーズプログラムを実施していました。こういう本気で学ぶ姿勢のある経営者には僕も教えたいし、それで結果を出してくれたらなおうれしい。なぜなら僕が西山塾で伝えていることは、理論ではなく結果が出る方法論です。まさに実践的であり、塾では精神論はいい話じゃない。どんな質問にも論理的に答えています。

また、僕が後輩経営者に伝えたいことは視野を広げ、視座を高くして大きな目標を掲げてほしいということ。目標設定は人それぞれですから、その中身を一概に否定することはしません。でも、会社のトップであるならば、必ずしも高い方がいい。DIの目標は世界の外食企業の中で売上高トップ10にランクインすること。(株)レインズインターナショナルが上場した時に社員の意識ががらりと変わったことを塾生に話す理由は、塾生には大きな夢を持ってほしいという僕なりのメッセージなんです。

2期生の(株)NATTY SWANKYの井石(裕二)社長の「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場」は展開モデルとして優秀だし、5期生のマニアプロデュース(株)の天野(裕人)社長が経営する「ギョウザマニア」も繁華街立地の餃子酒場としては群を抜くコンセプトでしたね。餃子は大量に作られるけど、それを主役にする店が少ない。拡大できるポテンシャルも高いわけです。

また、僕が後輩経営者に伝えたいことは視野を広げ、視座を高くして大きな目標を掲げてほしいということ。目標設定は人それぞれですから、その中身を一概に否定することはしません。でも、会社のトップであるならば、必ずしも高い方がいい。DIの目標は世界の外食企業の中で売上高トップ10にランクインすること。(株)レインズインターナショナルが上場した時に社員の意識ががらりと変わったことを塾生に話す理由は、塾生には大きな夢を持ってほしいという僕なりのメッセージなんです。

西山塾は(株)DDホールディングスの松村(厚久)社長を介して知り合った武長社長の「勉強会を開いてほしい」という一言からスタートしました。1期生のみで終わる予定でしたが、「僕の話の聞きたい」という声があったことから定期開催することになりました。僕に声をかけてくれた武長社長と、それをきっかけでくれた松村社長には、いい機会をもらったと思っています。

**若手経営者の学びの場**  
塾生の店を視察する時は経営者としての姿勢やマインドを話すことに加え、店に対する率直な意見を伝えています。そこで改善点があれば、解決策を具体的にアドバイスしますが、外食ビジネス

塾生の店を視察する時は経営者としての姿勢やマインドを話すことに加え、店に対する率直な意見を伝えています。そこで改善点があれば、解決策を具体的にアドバイスしますが、外食ビジネス

学んだことは経営者としてのマインド。上場できたのは西山さんのおかげです



一家ダイニングプロジェクト 武長太郎社長

西山さんの指導を受けて僕が変わった部分は経営者としてのマインド。例レインズインターナショナルをあれだけの企業に育てあげたにもかかわらず、ゼロから新会社をつくられたわけですからね。そして猛スピードでいまなお事業を拡大していらつしやる。その姿を目の当たりにして、「ただか銀座や六本木に店を出しただけで満足している場合じゃない」と背筋が伸びました。

西山さんには塾を通じてさまざまな助言をいただきましたが、「西山式経営メソッド」の中でとくに印象に残っているのが自動車のインパネを例にとって説明していただいた店長の管理項目。もともと弊社でもK

PIを設定していましたが、数が多いだけでなにを大事にすべきかはやみやでした。それを明確にしたことで、店舗が60店を超えたままでも現場の状況を瞬時に診断することができるようになった。

僕が上場をめざすことを決意したのも「人生最良の日を挙げるとすれば上場日かな」という西山さんのお話があったからです。上場にまつわるエピソードをお聞きし、社会的責任のある企業になるということは社員だけではなく、その家族まで幸せにできる。それに気づかされたことで、上場というステージに立つことができた。西山さんには足を向けて寝られないですね。

スタート段階では単発のつもりでお願いした勉強会が、若手経営者の学びの場として継続していることは1期生としては誇らしいですね。それと同時に西山塾の発起人として僕自身が成長し続けなければいけない。そういう緊張感がありますが、その中で結果を出し続けることが、西山さんへの恩返しだと思っています。

チェーン化経営のイロハが学べる場。企業成長のヒントが詰まっている



一家ダイニングプロジェクト 貫啓二社長

西山さんから学んだことはチェーンストア経営に不可欠な戦略と戦略顧客セグメント別の商品開発手法やパートナーズプログラムで効果をあげるためのポイントなどは非常に参考になりましたね。戦略的なプロモーションやキャンペーンの考えかたもそのひとつです。1年を52週に分けて顧客セグメント別の季節指数を算出し、そのうえで最適なタイミングで適切なPRを打つという手法を聞いた時は、ここまで詳細に分析した施策をやり切るからこそ結果が出るんだと得心しました。

西山さんには「小商圏で商売が成り立つ」「串カツ田中」のビジネスモデルは強い」と高く評価をいただきました。

西山塾には成長意欲が強い経営者が集まっています。西山式経営メソッドが学べ、かつ同世代の経営者とも意見交換できる。こんな贅沢な学びの場はなかなかありませんよ。

「IPPOを果たした卒業生が語る」  
「僕が西山塾で学んだこと」



株ギフト 田川翔社長

非の打ち所のない経営者の鏡。塾の参加が会社の転換点だった

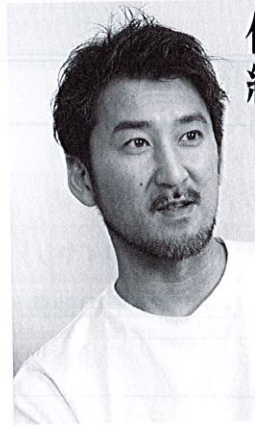
西山塾に参加していた当時の売上高は20億円規模でしたが、塾では西山さんの助言とそれに対する自分の気づきを必ずメモにとり、次の日に実行して疑問点が出たら次回に質問するようにしていました。学んだことは数え切れませんが、いま振り返ると経営管理のインフラを整備できたこと、そして上場をめざすきっかけになる言葉をいただいたことが、僕にとっては大きかったです。

経営管理は「理念」「ビジョン」「評価」「称賛」の順番で管理することが大事なんだ、というアドバイスをいただき、当社で未整備だった店長

評価に当たるKPIの設定と社員を賞賛するためのフォーラムを導入しました。株式上場については、もと「IPO」リスタが高い」という先入観があつてまったく興味なかった。それが西山さんに、「上場できる会社をつくることはメリットしかない」と諭され、さらに「上場することで新しい出会いの場が必ず生まれる」という言葉で上場をめざすことを決意しました。西山さんや他の経営者の方々の出会いによるマインドセットの変化で成長できたと思っています。その機会が増えるに越したことはないですね。

先日西山さんにお会いした時に、「時価総額1000億円までは頑張ります」とお伝えしたら、「翔ならできる。そこを登山の2合めと思つてさらに上をめざせ」という言葉をいただきました。お話しする度に思考の幅を広げてくれる西山さんは、あらためて非の打ち所がない経営者の鏡だと再認識しました。

仕事に向き合う姿勢がストイック。経営の原理原則を再確認できた



株NATTY SWANKY 井石裕二社長

あれだけの成功者でありながら、西山さんは経営者としてびっくりするくらいストイック。まずそこに驚かされました。1000店を超える店を展開していた人が、微に入り細を穿った取組みを徹底していらつしやる。たとえば、あの店はKPIに設定した覆面調査の点数が下がり続けているなど、精密な分析が瞬時にしなも次々と出てくるわけです。こうした経営管理の話ひとつとってもものすごく勉強になりました。

西山塾の初日に当社の店を視察していただきましたが、西山さんには「餃子が主役でありながら、客単価を2000円台に上げられたことがダダダ酒場の成功要因」と評価していただきました。もともと当社は販促を極力打たない方針ですが、「売上げが落ちた時にジタバタするのは手遅れ。店舗が少ない時に準備しなければ対応できないよ」という助言をいただきました。

また、当社は2019年からフランチャイズ（FC）加盟募集に本腰を入れていますが、西山さんに助言を求めると、「FC店も直営店と同じ管理体制に置かないと失敗するよ」というアドバイスをいただきました。店長会議の形式を直営店とFC店の合同会議スタイルに刷新しました。

西山塾で「経営は選択と集中。外食であればひとつの業態に命を懸けて取り組むことが大事なんだ」という話を聞いて、僕のやっていた事は間違っていないかな、と再確認できたことが自信になりましたね。その言葉を胸に刻み、今後も1店1店魂を込めて店をつくっていきます。

●西山塾卒業生一覧●

- |      |                  |       |                  |
|------|------------------|-------|------------------|
| 赤塚元気 | 株DREAM ON        | 青柳誠希  | 株INGS            |
| 有村社央 | 株アントレスト          | 井石裕二  | 株NATTY SWANKY    |
| 内山正宏 | 株MUGEN           | 岩田 浩  | 株バイタリティ          |
| 田川 翔 | 株ギフト             | 大谷光徳  | 株光フードサービス(株)     |
| 武長太郎 | 株一家ダイニングプロジェクト   | 金本重徳  | 株ニュールック          |
| 豊島堅太 | 株パッションアンドクリエイティブ | 小泉英一  | 株iCureテクノロジー(株)  |
| 中元孝太 | 株ヴィクス            | 佐藤慎吾  | 株エイムカンパニー        |
| 貫 啓二 | 株串カツ田中ホールディングス   | 都築 学  | 株そら              |
| 横山淳司 | 株セクションエイト        | 中村雄斗  | 株クリエイティブプレイス     |
|      |                  | 浜口大介  | 株iCureテクノロジー(株)  |
|      |                  | 平尾謙太郎 | 株First Drop      |
|      |                  | 不破直継  | 株タザワ             |
|      |                  | 益子雄児  | 株ROI             |
|      |                  | 丸山 晃  | 株アルディーシー         |
|      |                  | 山本義之  | 株オー・エム・フードサービス   |
|      |                  | 渡邊裕樹  | 株サンクチュアリ         |
|      |                  | 加藤和巳  | 株SOBAKOU         |
|      |                  | 神田俊勝  | 株大地              |
|      |                  | 鬼界友則  | 株ミュージズ           |
|      |                  | 香名英樹  | 株HKホールディングス(株)   |
|      |                  | 桜井博教  | 株イートジョイ・フードサービス  |
|      |                  | 佐々木成勲 | 株Kenius          |
|      |                  | 真田優治  | 株インフィニティダイナー(株)  |
|      |                  | 柴田 俊  | 株NOGLE           |
|      |                  | 田中秀一  | 株FoomanLAB       |
|      |                  | 千葉啓介  | 株B・H・Cダイニング      |
|      |                  | 中島一薫  | 株てんでん            |
|      |                  | 中野剛志  | 株mirrorball      |
|      |                  | 西川裕太郎 | 株Libert          |
|      |                  | 星山真也  | 株モンデステリース街       |
|      |                  | 間宮茂雄  | 株シゲキッチン          |
|      |                  | 文字放想  | 株アップル            |
|      |                  | 山口 功  | 株イートファクトリー       |
|      |                  | 千場隆安  | 株街山形五十番飯店        |
|      |                  | 竹村文雄  | 株TAKE            |
|      |                  | 中尾 充  | 株健生              |
|      |                  | 福井康司  | 株COZY            |
|      |                  | 藤田 建  | 株GOSSO(株)        |
|      |                  | 松本文志  | 株奴ダイニング          |
|      |                  | 三宅雅之  | 株オリーブクリエイティブ     |
|      |                  | 横川尚行  | 株ばさら厨房           |
|      |                  | 天野裕人  | 株マニアプロデュース(株)    |
|      |                  | 大塚 誠  | 株Globridge       |
|      |                  | 小林貴志  | 株ドリームダブルコーポレーション |
|      |                  | 徳永孝進  | 株グラットン           |
|      |                  | 中岸孝介  | 株アントレスト          |
|      |                  | 西山喜洋  | 株クラウドエヌ          |
|      |                  | 蓮川昌実  | 株AJドリームクリエイティブ   |
|      |                  | 古森啓介  | 株ALL FARM        |
|      |                  | 保山悠輔  | 株河庄双園            |
|      |                  | 三木規彰  | 株街ファーストモア        |

**西山塾6期生募集要項**

6期生開催スケジュール  
 第一回：3/10 (火)  
 第二回：4/13 (月)  
 第三回：5/11 (月)

多店舗経営に向けての成長意欲があり、成長のために学び続ける前向きな姿勢を持つ若手飲食店経営者

受講資格

募集人数 10名前後 受講料 無料 ※別途飲食代 募集締切 2/10 (月)

お問い合わせ先  
 西山塾事務局 (The CFO Consulting事務所内)  
 連絡先 k-ichikawa@cfoconsulting.co.jp

FC model

月商  
1000  
万円

損益分岐点  
600  
万円

営業利益  
150  
万円

投資回収  
22  
ヵ月

初期投資 4210万円

営業利益率 15%

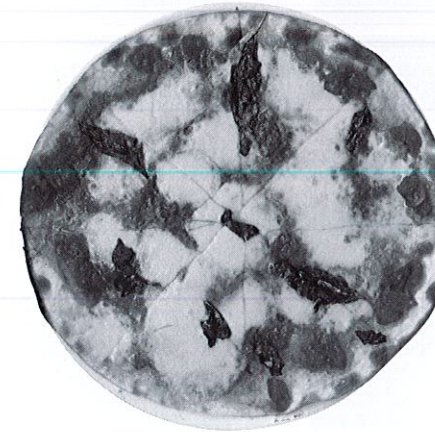
加盟金	300万円	月商	1000万円 (100%)
加盟保証金	100万円	原価	320万円 (32%)
内外装・厨房・POSなど	360万円	人件費	270万円 (27%)
開業費	210万円	家賃	60万円 (6%)
		水道光熱費、その他	100万円 (10%)
		ロイヤリティ	50万円 (5%)
		減価償却費	50万円 (5%)
		営業利益	150万円 (15%)

\*物件取得費は除く



イタリア産生ハムの  
クリームパスタ  
1350円

計10品を揃えるパスタカテゴリーの売れ筋1位。提供時にお客がストップをかけるまで生ハムを盛りつける。シラスのせ放題の釜揚げシラスのペペロンチーノ1350円も好評だ



チーズラバー  
マルゲリータ 1200円  
ツナーでピザ生地を伸ばしてからピザ窯で焼く様子をカウンター越しに見せ、商品価値を高めている。トッピングには店内製造のモッツアレラチーズを使用する

## 30店 Italian Kitchen VANSAN



月商  
1050万円

投資回収  
13ヵ月

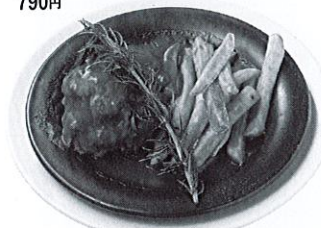
- ・オープン：2018年12月
- ・立地：郊外住宅街 生活道路沿い
- ・規模：36坪74席
- ・初期投資額：3800万円
- ・客単価：昼1300円 夜3000円
- ・アルコール売上げ比率：18%

北浦和店(埼玉・北浦和)

埼玉・北浦和のJR北浦和駅前の生活道路沿いに立地。主客層は30代~40代の女性で、食事とバル利用を吸引し、36坪74席の規模で月商1050万円を売り上げている。

埼玉県さいたま市浦和区北浦和4-3-4  
☎048-827-7023  
◎11時~23時 無休

生モッツアレラチーズと  
チェリートマトのカプレーゼ 690円

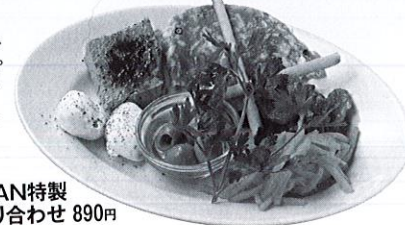


生モッツアレラチーズと  
チェリートマトのカプレーゼ 690円



アルコールニーズに合わせるべく、前菜19品と肉料理6品を揃える。バル機能を強化するため、2020年4月からカルパッチョやアクアパッツァなどの鮮魚メニュー4~5品を投入する予定だ

VANSAN特製  
前菜盛り合わせ 890円



フードメニュー(抜粋)		※税抜	
<b>前菜</b>		<b>ピッツア</b>	
ビエモンテ州のオリーブマリネ	290円	エビと帆立貝柱の アメリカンソースピッツア	1350円
キャロットラペ	390円	モッツアレラタッカルピピッツア	1400円
タコの塩しモンカルパッチョ	690円	生ハムとブラータチーズのサラダピッツア	1800円
十勝ハーブ牛のカルパッチョ	990円		
<b>お野菜</b>		<b>クラフトパスタ</b>	
VANSAN特製シーザーサラダ	S690円 M890円	帆立の貝柱と根菜の焦がし醤油パスタ	1150円
<b>ホットアパタイザー</b>		自家製モッツアレラと 揚げナスのトマトパスタ	890円
広島産牡蠣と根菜のアヒージョ	790円	チーズチーズパスタ	1800円
アンチョビとキャベツのオープン焼き	490円	<b>デザート</b>	
とろーりチーズのフライドポテト	590円	苺のショートケーキパフェ	790円
ハイジのチーズ"ラクレット"	1290円	炙りチーズケーキ	490円
<b>お肉</b>		<b>キッズプレートセット</b>	
VANSANスペシャル3種盛り	1690円	テリヤキチキンとじゃがマヨピッツア	500円
トスカナ風フライドチキン	790円	黒毛和牛と黒豚のポローニャ風	500円
USハラミのタリアータ	1290円		

新宿店  
(東京・新宿)

月商  
1200万円

投資回収  
6ヵ月

- ・オープン：2014年10月
- ・立地：繁華街 路面
- ・規模：20坪50席
- ・初期投資額：1600万円



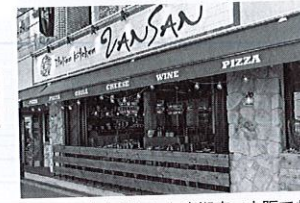
チェーンで唯一、繁華街1等地に出店。競合店が多い中でも女性をメインに集客し、坪月商60万円を叩き出している

高槻店  
(大阪・高槻)

月商  
1100万円

投資回収  
24ヵ月

- ・オープン：2018年7月
- ・立地：郊外住宅街 駅前
- ・規模：37坪64席
- ・初期投資額：4800万円



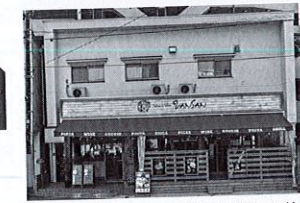
関西初進出を果たした高槻店。大阪でも変わらぬ集客力を発揮し、37坪64席で月商1100万円をコンスタントに計上する

津田沼店  
(千葉・津田沼)

月商  
1050万円

投資回収  
24ヵ月

- ・オープン：2019年8月
- ・立地：郊外住宅街 生活道路沿い
- ・規模：44坪83席
- ・初期投資額：5500万円



千葉県内2号店。JR津田沼駅から徒歩10分の生活道路沿いに立地するが、月商1050万円をコンスタントに売り上げる

石神井公園店  
(東京・石神井公園)

月商  
1250万円

投資回収  
20ヵ月

- ・オープン：2019年10月
- ・立地：郊外住宅街 駅前
- ・規模：44坪70席
- ・初期投資額：5700万円



駅前だが外食店が少ないエリアに立地。44坪70席の規模でチェーントップの売上げにあたる月商1250万円をマークする

### 株VANSAN

着々と店数を伸ばしているイタリアンダイニングの注目フランチャイズ(FC)モデルが「Italian Kitchen VANSAN」だ。FCパッケージとしての強みは郊外住宅街を主戦場としながら、30坪56席の標準規模でモデル月商1000万円、営業利益150万円という高収益を実現していることだ。2019年12月末で直営18店、FC12店を布陣し、20年は計25店の出店を計画している。



企業データ  
東京都港区南青山1-15-16 山城ビル6F  
☎03-6721-0872  
設立：2014年9月 資本金：900万円  
売上高：17億円(2019年10月期)  
店数：直営18店、FC12店  
従業員数：社員47人、パート・アルバイト588人

郊外住宅エリアを主戦場にひとり勝ちする



代表取締役  
相原 希氏

ニーズに応えながら、夜はバル利用を吸引している点もポイントだ。チェーン平均の客単価は昼1300円に対して夜3000円を確保しており、これが売上げの分母を大きくする主要因になっている。フードの主力メニューはパスタとピッツア計17品を890~1350円の価格で揃えるが、そこに「アルコールニーズ」に合わせる前菜や肉料理など計25品を投入した商品構成がポイントだ。相原社長は言う。また、店内でモッツアレラチーズを製造し、ピッツアはツナーで生地を伸ばしてからピザ釜で焼成するなど商品力を訴求している点も見逃せない。こうした難易度が高いと思われるオペレーションも、パート・アルバイト(PA)を中心に営業する前提でレシビ

の基準書を作成し、自社クラウド内で動画配信している。その他にシフトの自動作成プログラムを用意するなど、チェーン化に向けてITを活用した仕組みづくりも万全だ。VANSANは店内の居住性を高めるべく内装にコストをかけており、モデル投資額は4210万円におよぶ。ただ、2~3等地戦略を採ることで家賃比率を6%に抑え、FL値59%ながらモデル月商1000万円に対して営業利益は150万円に設定している。投資回収期間22ヵ月という高収益モデルであり、相原社長は「20年の出店計画は25店で、目下の目標はチェーン150店体制。ただ、ロードサイド店のモデル開発も進めており、これが整えば500店到達も夢ではない」と胸を張る。