

おめで鯛焼き本舗

フランチャイズシステムのご案内



鯛には福来たる
うめ鯛

日本一おめでたい鯛焼きです。

基本は3種類とシンプルな商品構成で、十勝産小豆だけを炊いたこだわりの「つぶあん」、国内契約農場のキャベツを使用した「甘くない鯛焼き」として好評の自家「お好み鯛焼き」、素材と配合を追求したふんわり「カスタード」。加えて旬の素材を使用した「季節の商品」をラインナップし販促を活性化させます。

圧倒的な商品力

おいしさへのこだわり

ぜいたく
カスタード鯛焼き



つぶあん鯛焼き

自家「お好み鯛焼き」
実用新案取得

登録第3200307号
技術分野:本考案は、外観上略鯛焼きの形状からなり、お好み焼きのような味覚を備えた鯛焼き様食品に関する。

「につこり笑顔」
一般の鯛焼きは顔が無表情。おめで鯛焼きは目尻が下がり、口角が上がったにつこり笑顔。

「昇運・招福の文字」
お腹には表と裏にそれぞれ「昇運」と「招福」の文字が入っています。験をかつく鯛焼きを食べればきつとご利益があるかも？



創業35年のノウハウと

売れ続ける品質力



商業施設立地



コンビニエンス立地



サービスエリア立地



ロードサイド立地

「おめで鯛焼き本舗」は主にショッピングセンター向けに展開しています。他にもロードサイドや高速自動車道のサービスエリア、コンビニなど立地に応じた展開が可能です。

ブランド立地戦略

さまざまな立地条件

老若男女に親しみある味を

幅広い客層の

取り込み



年配、女性層は当然。お子様、男性にも喜ばれる商品構成。食事目的の集客も。創業50年のノウハウがお店をサポート。

安全・安心と
国内の農業を応援

1964年の創業以来「ほんとうにいいもの」をお客様に提供するために、「素材主義」「本物志向」「安全・安心」にこだわり続けています。また国産食材を使用することで日本の農場を応援しています。商品には北海道・十勝にある契約農場で生産された小豆とキャベツを使用しています。弊社独自のメニューで元祖「お好み鯛焼き」は旬の産地から送られてくるフレッシュな国産キャベツが味の決め手となっています。



招福

昇運

総投資1,000万円以内可能です。まずはご相談ください。



おめで鯛焼き本舗 ビジネスモデル

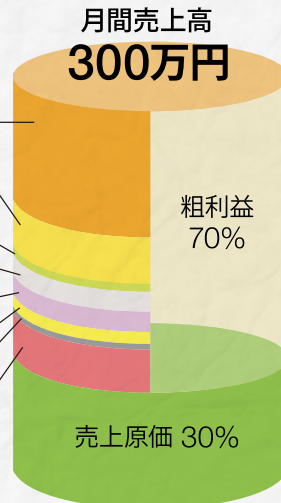


※収益はモデルケースです。
収益を確約するものではありません

ショッピングセンター出店

●収益シミュレーション

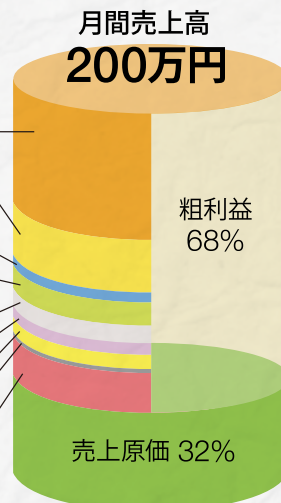
人件費 29.5%
家賃 13.3%
償却費除去
償却 1.3%
水光熱費 2.7%
その他 1.8%
ロイヤルティ 3%
販促費 0.3%
経常利益
又損失 18.1%
リース 0%



路面店出店

●収益シミュレーション

人件費 31%
家賃 7.5%
償却費除去
償却 2%
リース(5年契約)
4.5%
水光熱費 3.5%
その他 2%
ロイヤルティ 3%
販促費 0.5%
経常利益
又損失 14%



ブランド基本情報 標準坪数 5坪	
加盟金	80万円
トレーニング費用	20万円
物流保証金	200万円
ロイヤルティ	売上歩率 3%

※物流保証金 ショッピングセンター店に関しては固定200万円
※違反金50万円

■投資シミュレーション ショッピングセンター 5坪		
	厨房機器 購入	厨房機器 リース
厨房機器	170万円	0円
B 工 事	200万円	200万円
C 工 事	500万円	500万円
設 計	40万円	40万円
合 計	910万円	740万円

※リース月額8万9千円(5年契約) ※上記費用(厨房機器、建築)は概算での金額です。※立地、厨房機器台数により大幅に変わります。※物件取得費用は含んでません。※厨房機器は「餡練り機」導入の場合350万円追加となります。

ブランド基本情報 標準坪数 5坪	
加盟金	80万円
トレーニング費用	20万円
物流保証金	100万円
ロイヤルティ	売上歩率 3%

※物流保証金 郊外ロードサイド店に関しては想定売上高2.5ヶ月の原価(平均100万円) ※違反金50万円

■投資シミュレーション 路面店 5坪		
	厨房機器 購入	厨房機器 リース
厨房機器	170万円	0円
B 工 事	210万円	210万円
C 工 事	100万円	100万円
設 計	40万円	40万円
合 計	520万円	350万円

※リース月額8万9千円(5年契約) ※上記費用(厨房機器、建築)は概算での金額です。※立地、厨房機器台数により大幅に変わります。※物件取得費用は含んでません。※厨房機器は「餡練り機」導入の場合350万円追加となります。

“おいしい”で世界をつなぐ

KFCの日本1号店を立ち上げて以来、“食”で人々を幸せにすることを目標に、外食産業・FCビジネスの発展に突き進んできました。恩師・カーネル・サンダースの「ほんとうのおいしさの追求」「おもてなしの心」「自然や人を大切にすること」「社会に貢献する姿勢」という教えから取り組んでいるのが「地域コミュニティビジネス」を核とした「たい焼き事業」です。北海道・十勝の契約農場から直送される国産小豆を使用した「たい焼き」は自信がもてる一番の“商品”です。和風ファーストフードの草分けとしてのノウハウと粉ものを知り尽くした技術、またFCビジネスの豊富な経験からバックアップ体制は万全です。新時代のビジネスモデルとしてこのFC展開に大きな将来性を感じています。



代表取締役CEO 大河原毅
上智大学経済学部卒。ハーバード大学経営大学院AMP卒。1970年日本ケンタッキークー・フライド・チキン(株)設立時入社、直営第1号店店長。2007年(株)ジェーシー・コムサ代表取締役CEO就任。KFC/J特別顧問。2015年特定非営利活動法人 日本食レストラン普及推進機構(JRO)理事長。第48回食品産業功労賞受賞。



“食と生活”の発想企業

ジェーシー・コムサ

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南一丁目15番1号A-PLACE恵比寿南

TEL.03-5722-1142

<https://www.jc-comsa.co.jp/> Fax. 03-5722-7396

会 社 概 要

設 立	1964年11月19日
資 本 金	9億2,293万9,200円
年 商	168.9億(2018年3月期/連結)
発行済株式数	9,105,290株
従業員数	1,112名(2018年3月末)
事業内容	社員:311名/パートナー:801名 食料品の製造・加工及び販売、 外食産業、その他

おめで鯛焼き本舗

東京	戸越銀座店 丸井錦糸町店 アトレ浦和 イオンモール川口前川店 ピオニューワーク東松山店 アリオ深谷店 マルイファミリー志木店 鬼平江戸処羽生PA上り線文案焼本舗
神奈川	トレッサ横浜店 ラゾーナ川崎店 エルミロード新百合ヶ丘 トツカーナモール 湘南モールフィル店 湘南台駅前店 アビタ金沢文庫 藤沢駅前店 イオンモール大和店 ららぽーと柏の葉店 宇都宮ベルモール スマーク伊勢崎店 高崎並木店 フォレストモール新前橋店 常磐高速道路上り線友部SA店 ボプラ水戸鯉淵店(コンビニ店舗内)
山梨	富士吉田
愛知	アイモール三好店 大須商店街店 MG木曽三川公園店(コンビニ店舗内) MG神戸柳瀬店(コンビニ店舗内) ボプラ大空団地店(コンビニ店舗内) ゆめタウン大江店

夢ある街のたいやき屋さん

埼玉	与野店
神奈川	若松町店

糸ひす黄金鯛焼き本舗

東京	小田急町田店
----	--------

2019年3月現在