



フランチャイズ 加盟案内書

たこぎとへんこ焼きを
一緒に全国へ拡めて下さい！

京都たこぎを創業して7年。
はじめは、『とにかく全国
チェーンを作りたい！』そん
な夢だけで始まりました。

しかし、道はそんなに簡単で
はなく、看板メニュー戦略、立
地戦略、高収益モデル、全国展
開できる為のビジネスモデル
構築に7年かかりました。

僕たちの想いや戦略に共感して
くださった方は共に新たな一歩
を踏み出し夢を掴みましょう！

全国200店舗へ！！

 Next Stage Japan

京都 たこ焼 フィロソフィー

※下記の想いに賛同していただける方のみを望みます！

Philosophy

理念

Energy

街に活力と元気を与える企業・お店であり続けます。そして、仲間に活力と元気を与える人であり続けます。

Dream

夢と目標を持った人が集まり、活躍出来る企業であり続けます。そして、夢と目標を叶えるために誠実に努力をし続けます。

Reward

誠実な努力をした人が報われる会社であり続けます。そしてその報いで、大切な人に報い続けます。

熱男

熱男 熱く優しい魂を持った人であり続けます。そして、熱く優しい魂を持った人を育て続けます。

Slogan

スローガン

飲食業界とたこ焼き業界に革命を起こす！！

Vision

ヴィジョン

文化創造・繁栄・200店舗・日本復興

へんこ焼きという新しいたこ焼き文化を創造する。

企業として成長・存続し続け、全国で200店舗を達成し、100人の経営者を輩出し日本を再び盛り上げる原動力になる。

Mission

ミッション

Giving a Vitality For Tomorrow

街の人々に明日への活力と元気を与える地域No.1店を目指す

Value

お客様への提供価値

「うまっ」

口に入れた瞬間「おいしい!」と思わず言ってしまう商品を提供する

「やすっ」

「商品」「価格」で感動を与え、コストパフォーマンスを最大化させる。

「ニコッ」

「元気さ」で感動を与え、メンタルパフォーマンスを最大化させ、「応援したい人・お店」になる。

たこ焼き業界を 選ぶべき理由



理由 1

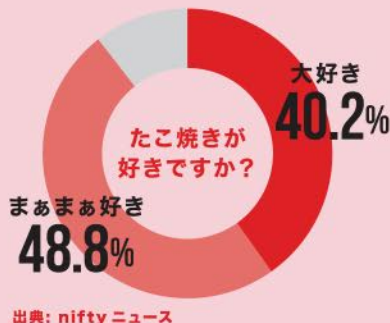
飲食業界の多くが 過当競争

居酒屋業界、ラーメン業界、焼肉業界 etc 数百店舗以上店舗展開している会社が10社以上ひしめき合っています。

しかし、たこ焼き業界のチェーン店は、どこを知っていますか？

頭に浮かぶのは、某1社でしょう。

某1社は、出店場所は基本的に商業施設内が多く、私たちが得意としている路面店のたこ焼き市場はガラ空きとも言えるほどなのです。



理由 2

たこ焼きが 大衆食であること

たこ焼きはカレーや、唐揚げのように多くの人が好む(嫌いな人は少ない)大衆食であるという特徴があります。しかし、国民から愛される国民食でありながら需要に対して、供給が少ない = 競合店が少ない市場なのです。

理由 3

店舗展開のネックは、

お金と人材の 確保と育成です。

たこ焼きは、低投資・2等立地で展開が可能のため、店舗展開スピードが早く、結果として成長力が高く、人材が集まりやすいのです。

3つの理由から
たこ焼きを選ぶべき！です

1 京都たこ喜が 選ばれる 3つの理由

京都たこ喜がお客様から選ばれる理由、 そしてビジネスとして選ぶべき理由とは

飲食店ビジネスは、差別化することとコンセプトに基づき業態を作ることが大事です。
そして、マニュアルとツールを通し、人材育成をしっかりとっていくことが大事。
これが出来れば飲食店ビジネスの展開は出来るのです！
そのことを京都たこ喜を通じて学んで下さい！

3つの理由 その1

商品戦略4つのPOINT

京都たこ喜は、「普通のたこ焼き屋ではなく、“**プロのB級グルメを揃えた、たこ焼き店**”」をコンセプトに、商品開発を行っています。
商品数を絞り込みながらも、売上を獲得するチャンネル(= お客様の利用動機)を複数持つことに成功しました。

当店看板メニュー！
**ダントツ
人気No.1!**



商品戦略 1

へんこ焼き

たこ焼きといえば「ソースに青のり・かつお節」といった凝り固まったイメージや常識を覆したいと、2011年移動販売からこの商売をスタートいたしました。さまざまな試行錯誤を繰り返し、『たこ焼き=ソース』の常識を打ち破れると心から思える商品が出来上がりました。それが看板メニューの「へんこ焼き」です。

京都の出汁文化に学んで生まれた“究極の出汁”と、岩鰯ではなく“真鰯”、静岡県で製造された“旨み溢れる海老”と、こだわり抜いた出汁と食材で作った生地。そのたこ焼きに、京都のごま油・九条葱・岩塩で味付けしたたこ焼きがへんこ焼きです。

メニュー構成率は、約20%を誇り、お客様の中で『京都たこ喜=へんこ焼き』という強いイメージを作り出し、他のたこ焼き店とは違うというイメージを強く刷り込むことのできる圧倒的看板商品になっています。

「へんこ焼き」のこだわり抜いた出汁と食材



京都の出汁文化に学んだ
“究極の出汁”



岩鰯ではなく
“真鰯”



静岡県で製造された
“旨み溢れる海老”



京都の老舗ごま油屋が
手作りで作った
“手作り濃厚ごま油”



南米アンデス山脈で3億年
かけて自然結晶した甘味ある
“アンデス紅塩”



甘く風味の良いネギとして
今や全国的に有名な
“京都九条葱”

商品戦略2

ロイヤルカスタマーを生み出す たこ焼きの 味付けの豊富さ

継続的に商品開発を行っており、期間限定メニューを含めるとたこ焼きの味付けは約 15 種類のバラエティさで週に2回でも3回でも食べたくなる味とラインナップを実現。

ひと月に、6回から8回来店されるロイヤルカスタマー率 5%を誇る大きな要因となっています。

味付け
15種類



商品戦略3

単価を大きく引き上げる サブ看板メニューの存在

へんこ焼き・たこ焼きに次ぐ、サブ看板メニューとして、黄金唐揚げと、特製肉汁餃子の存在があります。黄金唐揚げは、特製ダレに 24 時間漬け込むだけ、特製肉汁餃子は、冷凍状態で納品されたものを焼くだけ、という簡単オペレーションを実現。

単価を大きく引き上げる要因となっています。



商品戦略4

高単価・高頻度のちよい飲み市場を取り込む ドリンクALL299円

※生ビール・プレミアムドリンクを除く。(税別)

独自の仕入れ力と、交渉力の高さで 299 円 (税別)でも低原価率を実現。また、看板ドリンクとして「たこ巻レモンサワー」の存在を作ることで店内集客の大きな強みとなっています。コロナ禍以降、一層加速するちよい飲み市場にマッチした業態です。また、店内客単価 1500 円~2000 円に設定することで、週に2回でも3回でも来店していただける要因となっています。



商品戦略4つのPOINTまとめ

これら4つの商品戦略により、

お客様の利用動機

来店頻度の高さ

チャンネルの広さ

を実現可能としており

現代にあったビジネスモデルと自負しています。

京都たこ喜が
選ばれる
3つの理由

3つの理由 その2

独自の 立地戦略

飲食店ではいい立地とは言われていない立地で、
高い集客率 と、 **高い利益率** を実現しています。



たこ喜にとって

いい立地とは？

住宅立地の角地 + 各駅停車駅

世間では、飲食店のいい立地= 乗降客数の多い駅前や、中心地(繁華街)と言われていることが多いですが、京都たこ喜は、それらをいい立地とは考えておりません。
たこ喜の業態にとってのいい立地とは、①住宅立地の角地 ②各駅停車駅の駅近 です。

乗降客数の多い駅前や中心地では、確かに多くのお客様を集客できる反面、高家賃=高固定費が大きな負担になります。

しかし、たこ喜の業態は、上記①②のような、飲食店にとっては少し不利と言われているような立地でも高い集客率を可能とする業態になっているため低家賃=低固定費を可能とし、高い利益率を出すことのできるビジネスモデルとなっています。

京都たこ喜が
選ばれる
3つの理由

4つの『S』から実現できる 3店舗1ユニットによる 早期多店舗化

京都たこ喜の4つの『S』

低家賃=低固定費で、高い集客率と、高い利益率を早期回収のビジネスモデルを実現しています。

少メニュー Simple Operation

フードメニューを約 20 品までに絞り込むことで職人いらずのシンプルオペレーションを実現！学生アルバイトでも約1ヶ月で修得可能。

少人材 Small Resources

店長1人・アルバイト3～6名のローコスト運営、店舗面積の小ささ、メニュー数の絞り込み等、京都たこ喜は職人入らずで運営することができる業態です。ローコスト運営で月々のランニングコストを低く抑えるだけでなく、シフトの組みやすさやアルバイト人員の確保が少なく済むなど店舗運営で負担となる部分を軽減しております。

小規模 Small Scale

京都たこ喜は、7～15坪の小さい坪数で店舗運営可能。

小投資 Small Investment

物件取得費込みで1000万円前後の初期投資で開業可能。早期回収のビジネスモデルを実現しています。



小さな店舗で出店できる「京都たこ喜」は、初期投資が低い、低リスクな事業です。さらに、メニューの少なさや調理のシンプルさ、あるいは店舗面積の小ささなど少人数で運営可能なシンプルオペレーションであるため、月々のランニングコストも低く抑えることができます。従って、低投資ながら大きな利益率が実現可能な業態であり、早期の投資回収も見込める事業となっております。

早期複数出店を実現する

投資回収ROI 60% も実現可能です!!

開業前支援

全てのノウハウを 叩き込みます

物件開発支援

京都たこ亭には、出店の為に独自の立地調査を行っており、正確性の高い売上・営業利益額を算出できる方程式があります。たこ焼き業態は立地が命。物件選びのプロセスを最大限サポートします。



採用支援(社員採用)

飲食業界は一般的には不人気な業界であり、社員求人を出してもひと月の応募数が0~1名程度の企業が多数を占めます。その中で弊社は安定的にひと月5~7名の応募実績があります。その秘訣は、独自の求人の作り方にあり、難しい社員採用をサポートします。



店長研修支援

初期の店長研修は 30 日プログラムで構成されており、調理や店舗マネジメントの研修は本部で請け負います。ある一定レベルまでの教育は本部にお任せください。



京都たこ巻モデル店 収支

最初の5名様限定180万円		契約条件
加盟金	280万円	フランチャイズ付与の対価
加盟保障金	50万円	預かり保障金
契約期間	3年	以降は2年ごとの更新とさせていただきます(更新料が発生します)
研修費	10万円	
ロイヤリティ	7万円	社員1名 ※個人事業の方は0名で可

8坪 13席標準店

初期投資 ※居抜き物件の場合	
内外装・付帯設備工事	6,000,000
厨房機器・厨房工事	
設計管理費	500,000
POSシステム	300,000
開業費	600,000
店長研修、開業支援	500,000
合計	7,900,000 ※物件取得費別途

開業費内訳

什器備品(食器類、厨房器具類、ユニフォーム等)、電話・インターネット回線、FAX電話機、店舗保険・保健所申請費、メニューブック
販促広告宣伝(POP、のぼり、クーポン券、チラシ、ショップカード等)、アルバイト求人費、有線契約、予備費(開業前仕入れ費)等

個人事業(社員なし)

売上	3,000,000	
仕入れ高	1,020,000	34.00%
社員給与	--	--
雑給与(アルバイト)	332,220	11.07%
法定福利費	--	--
通勤費	23,000	0.77%
販促費	29,000	0.97%
採用教育費	13,000	0.43%
消耗品費	90,000	3.00%
通信費	20,000	0.67%
水道光熱費	96,000	3.20%
支払手数料(UBER等)	73,000	2.43%
雑費	7,000	0.23%
地代家賃	250,000	8.33%
リース料(現金払設備)	5,000	0.17%
保険料	6,000	0.20%
ロイヤリティ	77,000	2.57%
営業利益	958,780	31.96%
年間利益	11,505,360	

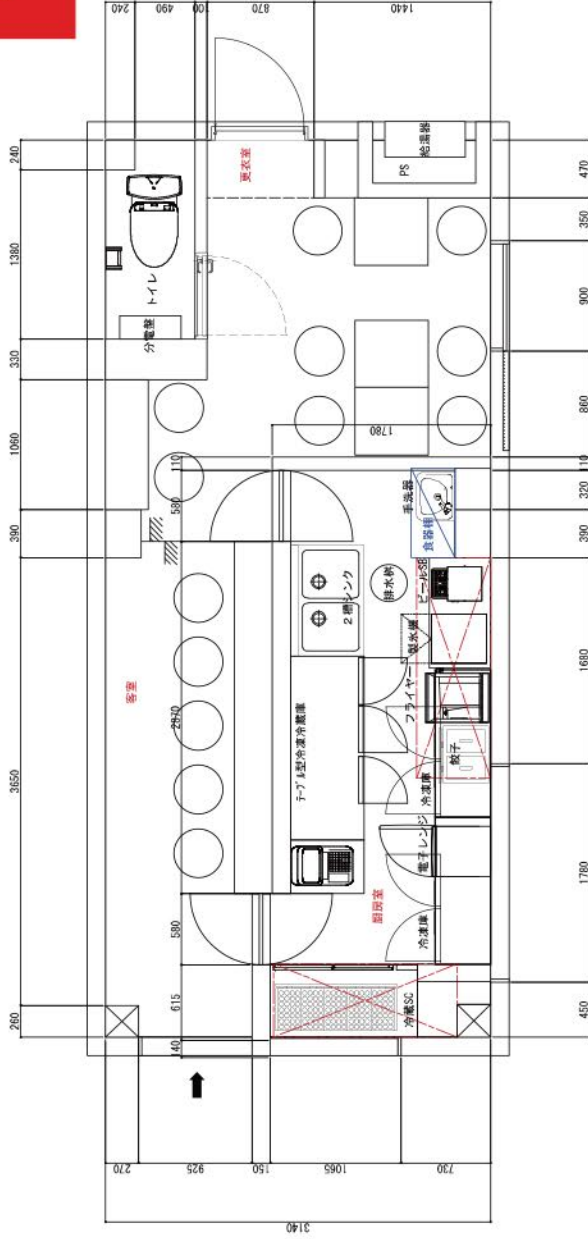
法人(社員一人)

売上	3,000,000	
仕入れ高	1,020,000	34.00%
社員給与	399,000	13.30%
雑給与(アルバイト)	279,300	9.31%
法定福利費	46,350	1.55%
通勤費	23,000	0.77%
販促費	29,000	0.97%
採用教育費	13,000	0.43%
消耗品費	90,000	3.00%
通信費	20,000	0.67%
水道光熱費	96,000	3.20%
支払手数料(UBER等)	73,000	2.43%
雑費	7,000	0.23%
地代家賃	250,000	8.33%
リース料(現金払設備)	5,000	0.17%
保険料	6,000	0.20%
ロイヤリティ	77,000	2.57%
営業利益	552,850	18.43%
年間利益	6,634,200	

上記の数字は
※減価償却を含んでおりません。
※掲載のデータは、売上・利益等を保証するものではありません。予めご了承ください

標準仕様

8坪



最後に

飲食店を多店舗展開出来る秘密がここにあります！
たこ壱には、飲食店経営と多店舗展開をするための
全てが詰まっています！
たこ壱なら、その秘密が全て学べます！！

個人でたこ焼き屋を開業する人はたくさんいます。
しかし、それで本当にうまくいきますか？
開業する飲食店のほとんどはコンセプトがなく、
それが原因となりほとんどの人は 5 年以内に閉店
しているのが実情です。
3 店舗・5 店舗と店舗展開している人となるとな
さら少ないです。
店舗展開する仕組みがここにあります！
弊社は京都たこ壱を飲食店経営の小学校と定義し
ています。
たこ壱からあなたの事業家人生をスタートしてくだ
さい。
そして、まずは京都たこ壱を 3 店舗展開し原資を創
り、
その原資を元にあなたの経営者人生を大きくして
いってください！
経営者の世界へようこそ！！

共に学び成長する 仲間を募集しています。

加盟及び出店条件

契約条件	
加盟金	最初の5名様限定180万円 280万円
加盟保障金	50万円
研修費	10万円
契約期間	3年
ロイヤリティ	7万円
社員	1名※個人事業の方は0名で可
研修期間	30日
店舗面積	7坪～15坪
賃貸条件	坪1万円～家賃40万円まで
立地条件	交差点角地、駅前立地(帰着駅)
出店地	全国

上記に消費税は含まれておりません。

オープンの流れ

- 1 本部への問い合わせ
- 2 セミナー参加・個別面談
- 3 店舗視察
- 4 本部面接・審査
- 5 加盟条件(希望エリア決定)
- 6 加盟エリアでの物件開発
- 7 事業計画検討
- 8 物件契約
- 9 店舗工事
- 10 オープン



<http://www.kyoto-takoichi.jp/>

Next Stage Japan Energy, Dream, Reward, 熱男!
エネルギーに溢れ、夢を持った熱い方歓迎!!

住所 〒601-8469 京都市南区唐橋平垣町61-204 TEL 075-414-1651

お気軽にお問い合わせください

☎ 080-4018-9950

担当
ヤナガ

✉ kyoto.takoichi.0216@gmail.com