

葱塩ハンバーグ & 鉄板焼

華氏 393

鉄板焼事業のご案内



「華氏393」は、2004年10月に、大阪市平野区で開業した葱塩ハンバーグと鉄板焼「200℃」の多店舗向けブランドです。

現在、鉄板焼業態が注目されています。ところが、その多くのお店は高級感を前面に打ち出していたり、お好み焼屋さんのイケテル業態であったりしています。これでは多くのお客様に受け入れて頂けないし、ご馳走レベルの飲食店にもなりません。今まで鉄板焼に馴染みの無かったお客様にも自然と足を運んで頂ける。大層なグルメの方々にも「こんな手軽な鉄板焼も有ったなあ」と言わせる。これが「華氏393」というブランドの特徴です。

FC → MCの時代へ

華氏393の多店舗化は、従来のフランチャイズチェーンではございません。華氏393の多店舗化は、**マネージメントできる人材の育成**を目的としています。店長の店舗マネージメント能力の向上がこの事業の骨子です。だから、**マネージメントチェーン(MC)**と呼んでいます。



ロードサイド型 駐車場10台 店舗30坪 月商800万 Foodコスト28% 客単1600円
葱塩ハンバーグと鉄板焼き「200℃」 大阪市平野区平野東3-5-23 TEL06-6793-2004 新井店長

2005年3月 MC募集開始

高品質運営で、ロイヤリティが下がります！

<8月迄の募集条件> 加盟金600万 OPEN前研修40日
対象店舗 30坪～60坪 ロードサイド型(客単1600円～)
ロイヤリティ5% 顧客評価とMS評価で、一定期間の高品質維持すると、順次引き下げられ、最大2%まで減額されます。
店長教育はOPEN後6ヶ月間、日々損益の管理、愛顧客育成手法を徹底的に教育します。顧客の店舗評価が目標値を達成できない場合は、5%のロイヤリティが続きます！
タウン型(客単2500円～)は、鶴橋に5月OPEN予定

30坪モデル店舗
損益分岐点 520万設定
11月度数値 (単位万円)
売上 870
Fコスト 252 29%
Lコスト 217 25%
諸経費 105 12%
賃料 60 7%
償却等 86 10%
ロイヤリ 43 5%
経常利益107 12%

投資計画(平野店ベース)
契約料 600
立地診断 50
保証金 100
設計管理 150
内外装工事 2000
設備工事 900
POS+PC 250
開業費 300
その他 100
合計 4450

「200℃」の試食視察ツアーが予定されています。

このツアーでは、「200℃」における 3戦略(店舗・料理・営業)のコンセプト立て方と利用方法も公開されます。おおよそのスケジュールと、費用は以下のとおりです。(各回 定員になり次第締め切りです)

<参加費用 お一人3千円 食事代含む 交通費は自己負担>

- 12:00～13:00 株式会社リンク本社 又は サッポロビール近畿圏本部 にて座学を約1時間
- 13:00～14:00 大阪市平野区「200℃」へ各自で移動 地下鉄谷町線 平野駅東へ徒歩15分
- 14:00～16:00 店内説明と試食 ハンバーグ2種 ステーキ1種 鉄板焼2種 現地にて解散

(株)LINK 番屋行き FAX:06-6771-0960 (切り取らずにこのまま送信して下さい)

『華氏393鉄板事業』について □興味があるので参加したい

会社・店舗名:

ご役職 ご芳名:

住所: 〒

□会社 □店舗

TEL:

FAX:

メールアドレス:

サッポロビールご担当者様

http://www.aikokyaku.com/ http://www.linkweb.co.jp/ 問合せ先: 株式会社リンク 06-6771-0950 番屋又は坂本