

ATO KIMBAP



아토김밥
アトキンパ

FC事業提案書

Sharing Brand & Take-out 専門店

株式会社GAMARO FOOD

‘アトキンパ’

アト (아토) は純韓国語であり、プレゼントという意味です。

韓国でキムチを食べれない人はいますが
キンパを食べれない人はいないほど
キンパは老若男女関わらず誰もが好きな韓国料理です。

アト (아토) とキンパ (김밥) を合わせたアトキンパは
キンパでお客様に感謝の気持ちを伝えるという意味を込めた、
ソウル鐘路、広場市場 (광장시장) の名物である
コマキンパをメインメニューにしたキンパ専門ブランドです。



拡大するグルメデリバリー・テイクアウト市場

Korean Gimhap
Delivery & Take-out Franchise

加率的に成長する出前・フードデリバリー・テイクアウト市場

2023年

2.4兆円
市場成長

矢野経済研究所によると、フードデリバリーサービスは2018年時点で、2.1兆円の市場と推計されます。少子高齢化、単身世帯の増加や、女性の社会進出などの影響で、日常利用が定着することで今後も継続的に市場は拡大していくといわれています。その結果2023年には、2.4兆円市場に成長するといわれています。

フードデリバリーサービスを利用することの店舗側のメリット

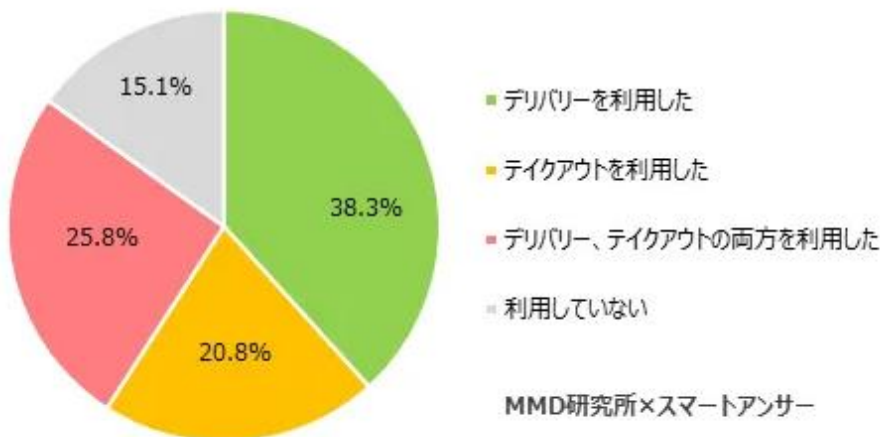


1. 席数に依存せず集客・売上アップ
2. 立地環境に左右されず集客可能
3. サイト掲載のみで初期費用が少なく開始できる



出典：矢野経済研究所

緊急事態宣言発令後の飲食店のデリバリー/テイクアウトの利用は84.9%



Uber Eats

menu



現在、
84.9%
が利用しています。

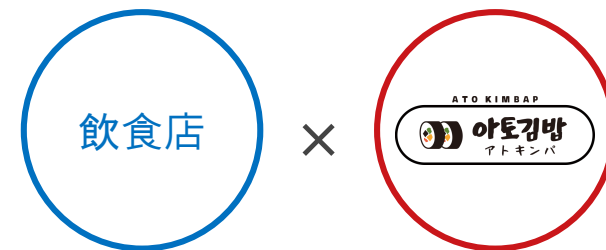
コロナ禍でも大きく伸びる飲食店の二毛作ビジネス - ブランドシェアリング (Shop & Shop)



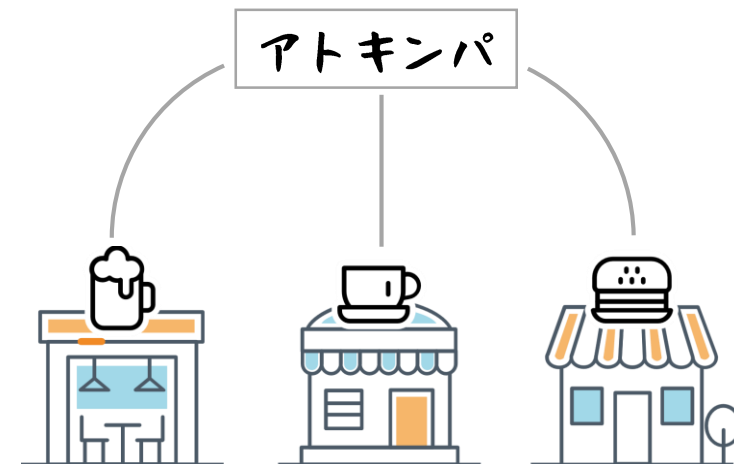
農業の二毛作と同様に、二毛作ビジネス(Shop & Shop)とは、一つの店舗で2つのビジネス形態を運営することもあります。そこで、飲食店とデリバリー・テイクアウトの両立が、売上を減少させる飲食店にとっては必須になると考え、現在の飲食店を経営している店舗でも加入が可能なブランドシェアリングサービスを提案させていただきます。

二毛作ビジネス - ブランドシェアリング (Shop & Shop)の メリット

- ・場所と時間を有効にフル活用して、利益を増やせる
- ・たくさんの人が出入りするので、店の知名度UP
- ・メニューの工夫で、余った食材を使い切れる
- ・新しい企画をするなど、実験的な場所にできる
- ・昼夜とも利用してもらえるファンができる
- ・席数に依存せず集客・売上アップ
- ・立地環境に左右されず集客可能
- ・サイト掲載のみで初期費用が少なく開始できる



既存の飲食店に、
もうひとつの店舗として
「アトキンパ」を導入
利益UP↑



COLOR



ROGO

日本語

アトキンパ

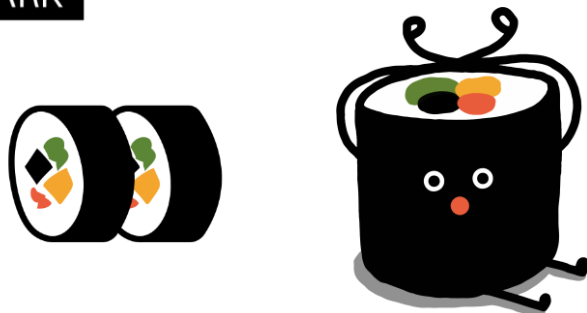
한국어

아토김밥

English

ATO KIMBAP

MARK



販売促進ツール



その他の販促物

- ・ のぼり旗
- ・ タペストリー
- ・ バナー
- ・ 横断幕/懸垂幕
- ・ ポスター
- ・ パネル
- ・ POP用紙
- ・ 店舗用スタンプカードなど

コマキンパ

E / T EAT IN / TAKE OUT

Uber UBER

(円)



コマキンパ

E / T 580 Uber 800



キムチキンパ

E / T 680 Uber 900



プルコギキンパ

E / T 680 Uber 900



ツナマヨキンパ

E / T 680 Uber 900



おでんキンパ

E / T 680 Uber 900



チーズキンパ

E / T 680 Uber 900



スパムキンパ

E / T 680 Uber 900



サムギョプサルキンパ

E / T 680 Uber 900



たまごキンパ

E / T 730 Uber 1,000



唐辛子キンパ

E / T 680 Uber 900

キンパ

(円)

ランチセット & 弁当

(円)



野菜キンパ

E/T 780

Uber 1,080



プルコギキンパ

E/T 880

Uber 1,180



ツナマヨキンパ

E/T 880

Uber 1,180



スパムキンパ

E/T 880

Uber 1,180



ヤンニョムチキン
キンパ

E/T 880

Uber 1,180



ダイエットキンパ

E/T 980

Uber 1,280



キンパ+チキン+スープ

E/T 980



キンパ+スープ

E/T 980



コマキンパ+チキン
+スープ

E/T 980



チキン+キンパ
弁当

E/T 1,180

Uber 1,380

お客様も喜べる。店舗オーナー様とその従業員の方も喜べる。

すでに運営されている場所があれば、固定費を削減して原料費を削ることなく提供が可能になるのがこのビジネスです。
店舗オーナー様も空いている時間を上手く活用でき、抱えている従業員さんの生活も今以上に支えることができます。
既存のフランチャイズとは違い、内装や制服、設備、既存メニューなどの変更が必要がなく、「今のお店のまま」、大きなコストをかけずに流行の韓国キンパメニューを導入できます。

導入費用

募集地域	全国
業種・業態	中食 デリバリー テイクアウト

初期導入費用	
加盟金※複数の店舗を出店する場合は、ご相談ください。	¥ 300,000 (税別)
保証金	¥ 300,000
研修費	¥ 100,000 (税別)
UBER設置/使用料	¥ 100,000 (税別)
ロイヤリティー	月 ¥ 50,000 (税別)
初期費用 (TOTAL)	¥ 850,000 (税別)



シェアリングブランド (Shop & Shop) 導入後の収益モデ

参考店舗
売上350万円の場合

損益計算		構成比
売上高		3,500,000 100%
食材原価①		1,100,000 31%
粗利		2,400,000 69%
②	人件費合計	1,000,000 29%
	水道光熱費/販促	450,000 13%
	家賃	400,000 11.4%
	雑費	100,000 3%
一般管理費合計①+②		3,050,000 87%
営業利益		450,000 13%

+

Shop & Shop導入後の店舗
デリバリー(Uber Eats)売上210万円の場合

損益計算		構成比
Uber Eats売上		2,100,000 100%
食材原価①		620,000 30%
粗利		1,480,000 70%
②	UberEats手数料	808,500 39%
	水道光熱費	30,000 1%
	雑費	10,000 0.5%
一般管理費合計①+②		1,468,500 70%
営業利益		631,500 30%

=

—— 営業利益 ——
通常 ¥450,000
追加 + ¥631,500
140% UP▲
¥1,081,500

加盟金 30万円
保証金 30万円
研修費 10万円
UBER設置/使用料 10万円
ロイヤリティー 5万円

初期費用合計 - 85万円

デリバリー増益額 63万円
ロイヤリティー - 5万円

増収予想値 +58万円

初期費用回収期間の目安

約1ヶ月半

新規オープン（店舗型）

・ご入金確認後、
最短1ヶ月～約2ヶ月で
スピード開業可能



シェアリングブランド (Shop & Shop)

・ご入金確認後、
最短2週間～約1ヶ月で
スピード開業可能



サポート

- ・ブランディング
- ・教育ツール作成と使用方法などの教育サポート
- ・食材選定支援
- ・器材 / 備品 / ユニホーム関係の手配

- ・営業ツールの作成
- ・システム構築管理
- ・食材配送
- ・食材卸

ご覧いただきありがとうございます。

ATO KIMBAP



ホームページ：<http://gamaro.jp/>

〒169-0072

東京都新宿区大久保2-1-8 プラザ新大樹本棟 507号

TEL 03-6265-9864 FAX 03-6265-9863

E-Mail：info@gamaro.jp

詳細・試食会をご希望の方はお気軽にお問い合わせください。