



千串屋
SENKUSHIYA

フランチャイズ加盟のご案内

個人・副業に最適！ 低投資ビジネス “簡単”焼き鳥繁盛店

フリーネームライセンス契約

千串屋ライセンス契約

千串屋の店名を使ったスタイルと、オーナー様自身で店名を付けられる2パターンから選ぶことができます。

オーナー様の想いや開業スタイルに合わせた開業が迎えられるます！



千串屋グループ運営会社
株式会社 シーエス

弊社は「食」のビジネスの強さ、特に飲食店に興味を持っていました。

飲食店の中でも、私たちが「やきとり」好きだったということもあるのですが、もっとも巷でポピュラーで親しまれ、いつの時代も普段使い出来るお店とは?こんなことを考えながら食べ歩きをしてきました。

何処で食べても「やきとり」はさほど味、見た目、価格に「差」がないことが逆に弊社にとって、「焼き鳥屋ビジネス」を選んだきっかけになりました。大小様々なフランチャイズ会社から資料請求をしてみると、「内装で他店と違いを見せる」「メニュー数を増やし幅広いお客様の獲得」「低価格、均一価格メニューの提案」「資金の調達方法」などがフランチャイズ会社の資料の大半でした。

弊社が考えるビジネスモデルは、

低資本で一人でも簡単に始められる、サラリーマンの傍ら低投資副業として 簡単、法人会社の別業態の軸として人材雇用で簡単多店舗運営

をテーマに考え、串や一品メニュー数を増やすことは仕込みに大きく負担が出て専門性が必要になり人材雇用で苦戦も強いられるためメニューはさほど多くありません。また、寿司屋のように職人を必要としないことで求人でも採用が比較的簡単です。今のご時世に職人さんがいないと回らない業態ではこの先展開においても厳しい時代を迎えると思います。

また私たちが食べ歩いた中で内装のイメージが良くてまた食べに行きたいと思った店がなかったこと、ただし入口を見て、入ってみたいと思う店は多かったことから入口には費用をかけることが必要と考えました。

オーナー様一人か、ご夫婦のみでの経営をする上で、低価格メニューでは弊社が考える採算が取れないと考え、安定した収益と考え、安定供給、仕入れ値を考えても牛→豚→ではなく「鶏」じゃなければならなかったのです。ただ何となく焼き鳥屋に辿り着いたのではなく、色々と思案していった先に「味、見た目、低資本」に辿り着きました。

これが私たちの提案する「誰でも出来る簡単焼鳥ノウハウ」です。

「難しいことを教えることよりも難しいことを簡単に教えられるものを作ることのほうが難しい」

■■■ 千串屋の看板を一緒に担いで頂ける方へのお約束として ■■■

千串屋の千には、「壺なくして千はなし」という意味が含まれています。これは、目の前の一人のお客様を一本の串で満足させることが千のお客様に繋がり、そこに繁盛があるという意味です。これに従い私たちは急速な拡大、無理な出店計画は望んでいません。今後も一店一城の主方と志を共に一歩ずつ成長を歩んでいきます。

経済の大転換で終身雇用が終わり、我が身は我が身で守る時代になりました。

弊社が出来る事として精一杯サポートさせて頂ければと思います。

弊社グループは平成18年に東京都渋谷区初台にて本店を構えました。
弊社1号店は出店費用を抑えるため、あえてターミナル駅や主要駅を避け、急行も止まらないような場所に店舗を構えました。

- 駅前で徒歩1分ということが唯一の強みであり、費用対効果が良いと思われまます。
- 地方にある主要駅の周りにあるような駅のイメージです。
- 一日の乗降者数は4万人弱と決して多くはありません。
- お客様の客層は女性男性5割ずつといった具合です。
- 主に30代~50代のサラリーマン層のお客様に好まれています。
- 1号店、2号店は開業において無知だったため、地下1階に出店し苦労を知りました。



なぜフランチャイズに加盟するのか？

それでも、フランチャイズに加盟しなさい!!
10年で10%しか生き残れない飲食業界で弊社の、「調理技術・出店戦略・経営ノウハウ」を惜しみなく提供し「生き残る術」を身に付けていただきます。



出来る「社長！」を作り出す！

- ①旨い焼鳥を出せる社長・店長を作り出す！
- ②自信をもって運営できる社長・店長を作り出す！
- ③素人の開業では無い社長・店長を作り出す！

開業直後のお店でよく話す話があります。
「従業員の皆で社長・店長にしてあげて下さい！」と。
その為には、調理技術を身に付け、「旨いだろ！どうだ食ってみろ！」自信をもって提供している姿を見本となって示していく必要があります。
また、経営経験や飲食店経験が無いと、「店舗運営戦略・スタッフ管理・税務面」と素人ならではの考え方、もしくは、素人裁量での考え方では、10年後生き残れません。



当社の持つ「立地診断と出店戦略」「調理技術と焼鳥の味で目的客の集客」「インパクトある内外装技術」「経営管理システム」「労務管理システム」を惜しみなく提供し、2号店・3号店と出店する「社長様！」を作り出します！

当社では「フリーネームライセンス契約」「千串屋ライセンス契約」の2パターンの契約形態を用意しております。

フリーネームライセンス契約

- ① 店舗名称が自由に決められる
- ② 長年改良されてきた弊社の焼き鳥のタレ・焼き鳥用塩・秘伝味噌などの仕入体制の確立により、手軽に本格再現できる。
- ③ メニューアレンジが自由に設定できる。
(開店から6か月間は一部規制あり。別紙参照)
- ④ 店舗名称が自由に設置できるため、店舗内装規格を全て千串屋と統一する必要がなく、弊社のノウハウを最大限活かしながらも、内装を整えることができる為、内装費用を抑えやすい。
- ⑤ 店名・内装・メニューと自由度が高い為、コンセプトから自分で決める事ができ、自分で作る納得感や満足感が得られやすい。

千串屋ライセンス契約

- ① 完成された千串屋成功パッケージを使用出来る。
- ② 長年改良されてきた弊社の焼き鳥のタレ・焼き鳥用塩・秘伝味噌などの仕入体制の確立により、手軽に本格再現できる。
- ③ 千串屋の屋号を継承する為、千串屋店舗間の常連客の取り込みが期待できる。
- ④ 店舗マニュアルがそろっている為、人を育てるも、人に任せるも、一貫性が統一しやすい。
- ⑤ コンセプト、ビジネスモデルが同一の為、過去の運営例により、売上・客単価・利益など数字の予測が把握しやすい。

FCパッケージ	フリーネームライセンス	千串屋ライセンス
<p>契約の特徴</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 加盟者の個性が自由に活かせる契約形態 ● 長年改良されてきた弊社の焼き鳥のタレ・焼き鳥用塩・秘伝味噌などの仕入体制の確立により、手軽に本格再現できる ● 店舗名称（店名）は自由に決められる ● 店名・内装・メニューと自由度が高い為、コンセプトから自分で決める事ができ自分で作る納得感や満足感が得られやすい ● 店舗名称が自由に設置できるため、店舗内装規格を全て千串屋と統一する必要がなく、弊社のノウハウを最大限活かしながらも、内装を整えることができる為、内装費用を抑えやすい。 ● 開業6ヶ月以降、一品メニューの追加削除が各5点まで可能とし、本部許可の元、変更可能。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 完成された千串屋成功パッケージを使用出来る契約形態 ● 長年改良されてきた弊社の焼き鳥のタレ・焼き鳥用塩・秘伝味噌などの仕入体制の確立により、手軽に本格再現できる。 ● 千串屋の屋号を継承する為、千串屋店舗間の常連客の取り込みが期待できる。 ● 店舗マニュアルがそろっている為、人を育てるも、人に任せるも、一貫性が統一しやすい。 ● コンセプト、ビジネスモデルが同一の為、過去の運営例により、売上・客単価・利益など数字の予測が把握しやすい ● 千串屋のブランド名を活かせる 炭火串焼 千串屋 ○○店 ● 本部のHPからお店の紹介ができる
<p>加盟金</p>	<p>80万円</p>	
<p>研修費</p>	<p>20万円</p>	
<p>保証金</p>	<p>なし</p>	
<p>ロイヤルティ (ライセンス料)</p>	<p>売上の5% (本チェーンに帰属していることに対する一切の対価)</p>	
<p>その他</p>	<p>当社の経営理念とビジョンにご賛同いただける方 個人、法人を問いません</p>	

実績例 <Aオーナー | 埼玉エリア>

- Aオーナー
- 出店エリア：埼玉エリア
- 1階17坪35席
- 2017年2月オープン



資金計画

7) 資金計画
必要な資金と調達方法

必要な資金	資金調達の仕方
店舗取得費計	①現在の開業資金 自己資金 資金 8,000,000
店舗取得費計 2,869,200	小計 8,000,000
食材仕入れ費	
仕入れ計 400,000	小計 0
宣伝広告費	①+②合計自己資金 16,000,000
広告費計 750,000	借入先 8,000,000
店舗内装 内装工事費 5,350,000 厨房設備 1,000,000 造作譲渡 1,404,000 店舗内装計 7,754,000	小計 8,000,000
雑費計 1,290,000	
引っ越し雇用 500,000	
出向 700,000	
加盟金及び研修費 864,000	
余剰資金 872,800	
合計 16,000,000	小計 16,000,000

カギ印必要額 0

自己資金
800万円

借入
800万円

総額1600万円
で創業

実績例 <Aオーナー | 埼玉エリア>

売上計画

売上計画

※売上計画は売上を保証または予測するものではありません。
 ※売上計画の計算の仕方、銀行への提出書類のサポートになります。

(1日平均売上計画)		¥95,682				
対象月	想定悪い	開業	想定3ヶ月	想定半年後	想定軌道へ	
営業日数	30	30	30	30	30	
開店来店予測数値	0.9	1	1.1	1.2	1.3	
売上高合計①	2,583,409	2,870,455	3,157,500	3,444,546	3,731,591	
売上材料原価						
売上原価合計②	769,856	855,396	940,935	1,026,475	1,112,014	
売上総利益(粗利)①-②	1,813,553	2,015,059	2,216,565	2,418,071	2,619,577	
支払経費合計③	1,408,679	1,544,384	1,624,088	1,709,793	1,796,497	
経常利益	404,874	470,676	592,477	708,278	823,080	

業績が悪い場合は、約258万円/月を想定

業績が良い場合は、約344万円/月を想定

売上実績

店舗名	期間	2017/05/01 ~ 2017/05/31	
日付	曜日	金額	客数
1	月	142,021	32
2	火	146,587	37
3	水	169,672	39
4	木	131,263	34
5	金	157,172	33
6	土	227,579	47
7	日	103,356	27
8	月	88,937	20
9	火	141,587	28
10	水	115,688	26
11	木	186,711	45
12	金	202,975	35
13	土	123,758	26
14	日	90,255	32
15	月	93,182	16
16	火	91,561	22
17	水	120,658	29
18	木	194,940	46
19	金	114,697	26
20	土	187,477	47
21	日	89,121	27
22	月	87,576	21
23	火	75,892	23
24	水	138,541	30
25	木	77,220	18
26	金	154,871	36
27	土	150,401	38
28	日	44,541	12
29	月	66,507	17
30	火	172,344	34
合計		4,038,657	936
前月実績		3,911,008	974
前月比		103.26%	96.1%
前年同月実績			
前年同月比			

店舗名	期間	2017/06/01 ~ 2017/06/30	
日付	曜日	金額	客数
1	木	138,155	30
2	金	119,005	28
3	土	145,820	32
4	日	101,961	21
5	月	72,241	13
6	火	54,380	13
7	水	60,900	18
8	木	99,425	25
9	金	123,971	29
10	土	204,399	37
11	日	73,732	17
12	月	56,656	16
13	火	65,512	13
14	水	107,980	29
15	木	83,719	21
16	金	182,218	42
17	土	220,275	54
18	日	129,377	33
19	月	103,605	23
20	火	180,565	48
21	水	67,609	17
22	木	135,244	33
23	金	147,624	32
24	土	190,524	37
25	日	112,600	18
26	月	168,889	41
27	火	107,806	23
28	水	99,425	31
29	木	147,939	43
30	金	153,435	37
合計		3,658,992	854
前月実績		4,038,657	936
前月比		90.6%	91.24%
前年同月実績			
前年同月比			

店舗名	期間	2017/07/01 ~ 2017/07/31	
日付	曜日	金額	客数
1	土	198,568	44
2	日	154,256	34
3	月	151,956	25
4	火	153,187	32
5	水	96,314	21
6	木	128,077	37
7	金	188,224	37
8	土	198,309	47
9	日	160,316	37
10	月	125,637	23
11	火	94,135	22
12	水	167,379	27
13	木	80,438	16
14	金	147,473	56
15	土	149,937	41
16	日	227,738	63
17	月	161,612	35
18	火	119,449	26
19	水	130,561	29
20	木	140,379	40
21	金	86,476	21
22	土	189,972	41
23	日	68,828	17
24	月	151,221	30
25	火	178,027	37
26	水	122,947	27
27	木	184,591	38
28	金	132,807	35
29	土	214,889	48
30	日	101,868	24
合計		4,570,541	1,041
前月実績		3,658,992	854
前月比		124.91%	121.9%
前年同月実績			
前年同月比			

結果として、約366万円/月～約457万円/月を達成
店主収入80万～100万確保!

※当該データは、フリーネームライセンス契約店における実績値であり、売上や収入を保証するものではありません。

実績例 <Bオーナー | 千葉エリア>

- Bオーナー
- 出店エリア：千葉エリア
- 1階22坪42席
- 2017年5月オープン



必要な資金と調達方法		資金調達の仕方	
必要な資金		①現在の開業資金	
店舗取得費計		自己資金	
		通帳	2,000,000
		現金	
店舗取得費計	2,974,592	小計	2,000,000
食材仕入れ費			
仕入れ計	370,000	小計	0
宣伝広告費		①+②合計自己資金	16,000,000
		借入先	
			10,000,000
			4,000,000
広告費計	700,000	小計	14,000,000
店舗内装			
内装工事費	6,000,000		
厨房設備	1,000,000		
リース類	0		
店舗内装計	7,000,000		
雑費			
雑費計	1,250,000		
本部出向 ※オープン時15日前後フォロー	800,000		
加盟金及び研修費	1,080,000		
運転資金	1,825,408	※引越し費用含む	
合計	16,000,000		16,000,000
	カット必要額		0

自己資金
200万円

借入
1400万円

総額1600万円
で創業

実績例 <Bオーナー | 千葉エリア>

売上計画

9) 開業後の見通し・売上げ推移

(6ページ目1日平均売上予測)

¥97,173

対象月	想定悪い	想定	想定3ヶ月	想定半年後	想定軌道へ
営業日数	30	30	30	30	30
開店来店予測数値	0.85	0.9	1	1.1	1.2
売上高合計①	2,477,912	2,623,671	2,915,190	3,206,709	3,498,228
売上原価合計②	768,153	813,338	903,709	994,080	1,084,451
売上総利益(粗利)①-②	1,709,759	1,810,333	2,011,481	2,212,629	2,413,777
支払経費合計③	1,352,893	1,374,469	1,434,621	1,480,772	1,626,924
経常利益	356,866	435,864	576,861	731,857	786,853

業績が悪い場合は、約248万円/月を想定

業績が良い場合は、約321万円/月を想定

売上実績

店舗名	期間	日付	曜日	金額	累計金額
	2017/06/01 ~ 2017/06/30	1	木	80,611	80,611
		2	金	111,801	192,412
		3	土	131,100	323,512
		4	日	124,049	447,561
		5	月	93,884	541,445
		6	火	63,181	604,626
		7	水	79,165	683,791
		8	木	62,641	746,432
		9	金	141,715	888,147
		10	土	198,277	1,086,424
		11	日	69,898	1,156,322
		12	月	84,219	1,240,541
		13	火	44,853	1,285,394
		14	水	99,661	1,385,055
		15	木	124,622	1,509,677
		16	金	108,874	1,618,551
		17	土	173,126	1,791,677
		18	日	105,200	1,896,877
		19	月	115,353	2,012,230
		20	火	85,017	2,097,247
		21	水	118,065	2,215,312
		22	木	107,038	2,322,350
		23	金	173,644	2,496,000
		24	土	262,279	2,758,279
		25	日	97,880	2,856,159
		26	月	162,670	3,018,829
		27	火	99,857	3,118,686
		28	水	93,679	3,212,365
		29	木	98,303	3,310,668
		30	金	116,985	3,427,653
		合計		3,427,737	
		前月実績		1,773,839	-
		前月比		193.24%	-
		前年同月実績		-	-
		前年同月比		-	-

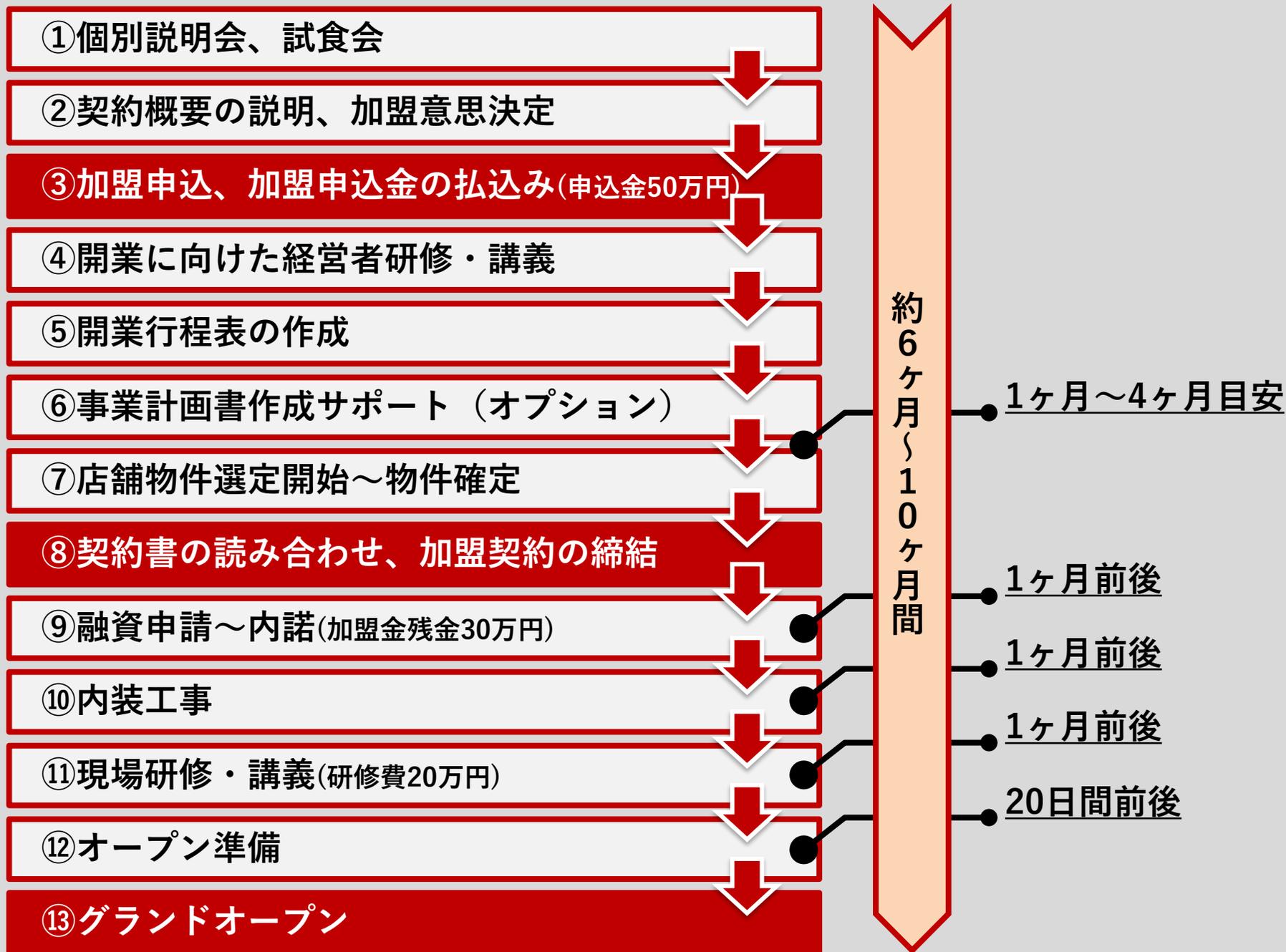
店舗名	期間	日付	曜日	金額	累計金額
	2017/07/01 ~ 2017/07/31	1	火	175,900	175,900
		2	水	44,409	220,309
		3	木	62,715	283,024
		4	金	121,035	404,059
		5	土	106,942	511,001
		6	日	120,107	631,108
		7	月	141,200	772,308
		8	火	187,477	959,785
		9	水	137,419	1,097,204
		10	木	63,343	1,160,547
		11	金	121,263	1,281,810
		12	土	125,961	1,407,771
		13	日	142,486	1,550,257
		14	月	171,891	1,722,148
		15	火	138,003	1,860,151
		16	水	127,159	1,987,310
		17	木	104,381	2,091,691
		18	金	79,876	2,171,567
		19	土	144,741	2,316,308
		20	日	73,591	2,389,899
		21	月	135,064	2,524,963
		22	火	197,467	2,722,430
		23	水	128,755	2,851,185
		24	木	71,540	2,922,725
		25	金	107,849	3,030,574
		26	土	28,566	3,059,140
		27	日	128,326	3,187,466
		28	月	180,489	3,367,955
		29	火	131,393	3,499,348
		30	水	119,216	3,618,564
		合計		3,729,377	
		前月実績		3,427,737	-
		前月比		108.8%	-
		前年同月実績		-	-
		前年同月比		-	-

店舗名	期間	日付	曜日	金額	累計金額
	2017/08/01 ~ 2017/08/31	1	火	84,899	84,899
		2	水	74,799	159,698
		3	木	60,350	220,048
		4	金	168,751	388,799
		5	土	133,789	522,588
		6	日	142,344	664,932
		7	月	39,258	704,190
		8	火	81,304	785,494
		9	水	84,640	870,134
		10	木	154,893	1,025,027
		11	金	165,576	1,190,603
		12	土	180,220	1,370,823
		13	日	102,255	1,473,078
		14	月	165,789	1,638,867
		15	火	109,501	1,748,368
		16	水	101,100	1,849,468
		17	木	62,218	1,911,686
		18	金	93,625	2,005,311
		19	土	91,380	2,096,691
		20	日	97,168	2,193,859
		21	月	58,288	2,252,147
		22	火	92,492	2,344,639
		23	水	122,926	2,467,565
		24	木	86,347	2,553,912
		25	金	131,059	2,684,971
		26	土	171,495	2,856,466
		27	日	126,867	2,983,333
		28	月	85,806	3,069,139
		29	火	78,161	3,147,300
		30	水	147,591	3,294,891
		合計		3,373,979	
		前月実績		3,729,377	-
		前月比		90.47%	-
		前年同月実績		-	-
		前年同月比		-	-

結果として、約337万円/月～約373万円/月を達成 店主収入80万～100万円確保!

※当該データは、フリーネームライセンス契約店における実績値であり、売上や収入を保証するものではありません。

加盟、開業までの流れ



経営者になるための講義、サポート

- 出店基準の提示、出店立地の選定助言
- 店舗物件情報の提供
- 店舗開業資金の借入時に必要な資金計画作成の助言
- 店舗内装及び居抜きに対する交渉助言
- 広告戦略計画、店舗開業販促物の提案
- 人材管理（採用、教育）、雇用関連書類作成の助言
- 資金管理、節税対策の相談
- 売上向上対策の相談

開業までの技術講習 25日間以上

- 包丁の使い方から教えます
- 全てのメニューの仕込みを出来るまでお教えします
- 炭火焼き鳥の焼き方の技法を出来るまでお教えします
- 接客マニュアルの講習
- 開業後の店へのお客様の誘致方法

本部による食材等供給

- 焼き鳥に使用するオリジナル振り塩
- 串打ち商品
- 秘伝味噌
- 秘伝たれ
- 調理器具、食器、清掃用具等

仕入業者の選定及び相談

- 仕入業者の選定に対する助言
- 仕入れ価格の交渉の助言
- 本部一括仕入業者のご紹介

開業後のサポート制度

- WEBによるマニュアルの提供
- 新商品、季節商品情報の開発とWEBによる情報提供
- 本部指導員の派遣によるサポート（有料）

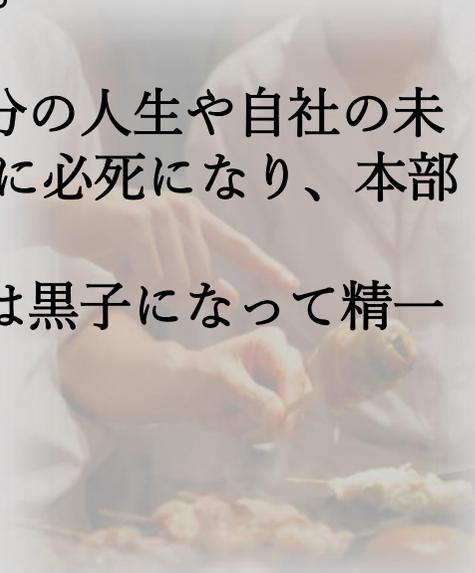
成功を手にした加盟オーナーの共通点

- 「事業に対する想いが強い」
- 「事業を続ける覚悟ある」
- 「成功に向けて向上心が強い」
- 「本部に頼り切らない」

これが、これまで何十人もの加盟オーナー様と、ご一緒させて頂いてきたなかで見つけた、成功を手にしたオーナーの共通点です。

「起業する」「新規事業を始める」ということは、自分の人生や自社の未来に覚悟を持つということです。事業を成功させるために必死になり、本部だけに頼ることなく常に向上心を持って挑む。

そんな加盟オーナーの想いを実現するために、私たちは黒子になって精一杯サポートをします。



加盟を検討している段階で、このLINE@からのやりとりにて100回200回と質疑などこなす方もいらっしゃいます。

これは非常に大事なことと私たちは考えています。

現在の収入源を断ち、新たな道を歩む上で、あっ違ったではすみませんよね。

開業することをより理解して頂きご加盟に至ることで双方においての信頼度も深まります。

開業、独立は人生の中で何度も経験するものではありません。

日本は海外と違い成熟国家ゆえ、一度の失敗で、もう人生立て直せない状況に陥ります。

飲食店はハード面の投資が大きく、当たれば安定の強さは他業界に比べ強いです。

その分、外せばハード面の重責に潰されます。

大当たりとはいかないかもしれませんが、道を外す、的を外すようなことはこのLINE@を拝読して頂いている会員方には無くせると私は考えております。

テクノロジーの進化の恩恵は会わずしても、より真実に近い信憑性のある知識を得られる時代です。

ここからご一緒に開業に向けて歩いていきましょう！

宜しくお願いします。ご登録はお手持ちのLINE友達追加からQRコードを選んで頂き読み取りください。

