とりとり亭　FC加盟募集案内

株式会社とりとり亭　FC本部
〒475-0836 愛知県半田市青山五丁目4番地の19
TEL：(0569)26-2929

Toritoritei.Co..Ltd All rights reserved.

良いものを、真心込めて、お値打ちに

代表・北川より

美味しいモノを、お値打ちに、
真心込めてお客様にお出しする。

当たり前のことですが、当たり前だからこそ、流行り廃りも無いですし、不況にも打ち勝って、お客様に喜んでいただけているのだと思います。

とりとり亭は各店舗が工夫をし、小さな店舗ですが、こだわりを持って運営をしています。ですので、今日も自分は本店の厨房に立ってお待ちしております。これからも、初心を忘れずお客様の笑顔のために、もっともっとまじめに商売をしていこうと思っています。

そして、この資料を読んで頂いたみなさまが、とりとり亭に少しでも興味を持って頂ければこの上なく嬉しいです。私たちは、お客様だけでなく、加盟店様の笑顔も創出できるよう、日々努力・成長していきます。

それでは皆様とお会いできます事、楽しみにしております。

とりとり亭代表/ 北川 民生

とりとり亭のご紹介①

お客様が喜んで頂ければ、また店に足を運んで頂ける、
それがとりとり亭の考えです。

とりとり亭グループとは・・・

焼き鳥を中心とした「とりとり亭」をはじめ、ホルモンを中心とした焼肉業態の「とりとん」など、直営店6店舗・FC店40店舗(令和2年1月現在)を運営する、外食フランチャイズチェーングループです。

とりとり亭グループでは、美味しいモノを、お値打ちに、真心込めて提供し和やかな雰囲気で楽しんでもらうことを追及しています。

味

こだわりの厳選食材を使用

弊社では、直接生産者のもとに赴き、厳選した食材のみを選定。その厳選した食材は、独自の配送システムと徹底した品質管理のもと、各店へと供給されております。契約鶏舎で育てられた新鮮な鶏肉をはじめ、“日間賀島”の魚介類、幾度となく繰り返し試作され今でも進化をし続けるPB(プライベートブランド)のタレ、自慢の塩など、すべての食材にこだわりがつまっています。

このこだわりの食材が、低コストで仕入れが可能！
これが、とりとり亭FC加盟のメリットの一つです。

とりとり亭のご紹介②

値　お値打ちの事実

当社の名物・チキン南蛮フライ(780円)は鶏の胸肉を約400g　も使用しております。1人で食べたら、これ一つでもうお腹一杯、と言う程。それでいて、美味しい。これが「お値打ち感」になるのです。

鶏籠焼き、や、究極のもつ鍋、などその他の名物メニューも同様。お通しだって驚くほどの量が出てきます。お客様の印象に残るお値打ちな料理、これがとりとり亭の名物メニューなのです。

※説明会では実際に試食して頂けます。ぜひお越しください。

名物・チキン南蛮フライ

究極のもつ鍋

心　お客様の記憶に残るサービスを

いくら美味いモノがお値打ちで提供されても、接客が悪ければ全てが台無しです。当社では接客も命。たとえば本店では、ご来店いただく常連様の名前を覚えています。場所によって顧客層は異なりますが、お客様に合ったサービスを加盟店様も心がけています。

覚えてくれて嬉しくないお客様はいません。気持ちのいい挨拶をして嬉しくないお客様もいません。そんなお客様が喜ばないわけがないサービスを、とりとり亭一同は心がけています。

本店の雰囲気

とりとり亭の収益実績

※収益実績は売上を保証するものではありません。
※PAはパート・アルバイトです。

◆店舗詳細
店舗条件：15坪、48席
稼働日数：月間25日
スタッフ数：計5名
（オーナー家族、従業員1名＋PA1名（※））
立地：郊外

項目	金額
月間売上高	5，500，000円
食材原価	1，980，000円
人件費	420，000円
その他経費（家賃、光熱水費等）	450，000円
ロイヤリティ	54，000円
営業利益	2，596，000円

◆店舗詳細
店舗条件：30坪、100席
稼働日数：月間31日
スタッフ数：計8名
（従業員3名＋PA5名（※））
立地：名古屋市内

項目	金額
月間売上高	8，500，000円
食材原価	2，975，000円
人件費	2，210，000円
その他経費（家賃、光熱水費等）	1，200，000円
ロイヤリティ	54，000円
営業利益	2，061，000円

とりとり亭の説明会ではこちらの実績を実現している店舗の見学も可能です。
ご興味がございましたらぜひお問合せ下さい。

とりとり亭先輩オーナーより ①

【 Profile 】
とりとり亭本山店／渡辺 康人(60)

飲食業界に長く携わるも、調理は未経験で独立。自ら本店の門をたたき、代表に直談判をして加盟されました。とりとり亭の発展の基礎を一緒に作ってくださった最初の加盟店様。

【独立のきっかけ】

今から16年前、ある飲食店の立ち上げを全国で行っていましたが、ある日突然、会社を解雇されました。家族を養わなければならない。でも当時45歳、時代はバブル崩壊後の不況真っただ中。転職先などあるわけもなく、履歴書の多くはそのまま送り返されました。
「転職は厳しい。でも家族を養わなければ。」そう思い、独立を検討し始めました。
しかし、飲食で働いてきたというものの、調理経験やスキルはなく、正直一から自分で店を作るのはかなりリスクが…。そう考えていた中、フランチャイズ、という手法を知ることに。自らが料理を作りだすのは難しいけど、売れているものをより売れるように考えることは得意分野。そう思い、名古屋の繁盛店を探していて、出会ったのが「とりとり亭」なのです。

とりとり亭先輩オーナーより ②

【独立のプロセス】

私の時はまだFC展開をしていませんでしたから、本店に行って、自分の目で店を見て、客になりすまし、代表に色んな事を聞きましたね。腹を決めて後日、代表に直談判しに行きました。とりとり亭は私のように、味・店・人に惚れて独立していく、「のれん分け」のような形が多いです。気になったら、こそっと本店をのぞいてみたらいいのでは？(笑)本店には常に代表が立ってますからね。

【仕事の魅力・とりとり亭の魅力】

とりとり亭は本当に自由です。メニューも自分で開発してOK。もちろん、とりとり亭名物メニューで十分お客様は来て頂けますし、最初から自分の色を出すのは難しいですが、慣れてきたら自分で買い付けに行ってもいいし、本店にないメニューを出してもOKです。むしろ代表が「これ、レシピ教えてよ！」って言ってくださることも。

加盟店も本部も一緒になっていい店を作っていくのが、とりとり亭の最大の魅力だと私は思います。

とりとん先輩オーナーより ①

【 Profile 】
とりとん大須店
とりとん大須、今池、名駅3丁目、上飯田店
赤壁 広紀（36）

もともと工場で働いており、まったくの飲食業界未経験からとりとんで社員として勤務。
その後、自分の店を持ちたいという思いからとりとんのオーナーになる。
売上不振店舗の立て直しも行い、とりとんブランドの発展に貢献された加盟店様。

【独立のきっかけ】

今から13年前、工場で働いていましたが、同じ作業の繰り返しである工場勤務に魅力を感じなくなり、違う仕事をしようと考えていたとき、飲食店勤務をしていた母親からのおすすめでとりとんの社員になりました。
飲食店は、全くの未経験である自分にとっては難しいと思っていましたが、とりあえずやってみようと思い、働いてみたところ、とりとんは、素材そのものが良く、焼き上げるのはお客様であるため、調理をすることがほとんどありませんでした。これだったら未経験でもやっていける、と思い、2年間社員として働いたあとに、自分の店をオープンしました。

とりとん先輩オーナーより ②

【独立のプロセス】

「いつか自分の店をもちたい」という思いを持ちながら社員として1年半働いた時に、今池店の売上が伸び悩んでいる状況を知り、自分だったら絶対売上を伸ばすことが出来ると思い、今池店のオーナーになることを決意しました。実際にオーナーになってからは、とりとんブランドで初の食べ飲み放題を取り入れたところ、一気に売上を伸ばすことが出来ました。通常FCは縛りがありますが、とりとんは販促やメニュー作成なども自由にできるため、FCでありながらも自分の店という実感が持てます。

【仕事の魅力・とりとんの魅力】

本部も含めたグループ内の居心地の良さが最高です。売上が伸び悩んでいる店舗がSOSを発信すると本部と別のオーナー様が一緒に売上を上げる施策を考えてくれたり、これをしたいと意見をあげると、いいね！やってみよう、もっとこうしたらどう？など意見をくれます。オーナーになっても孤独には絶対になりません。焼肉屋の大変な部分であるタレの調合や仕入れルートなどは本部に任せて、オリジナルメニューを出せるフランチャイズなど他にありません！

とりとんの収益実績

※収益実績は売上を保証するものではありません。
※PAはパート・アルバイトです。

◆店舗詳細
店舗条件：17坪、44席
稼働日数：月間26日
スタッフ数：計5名
（従業員2名＋PA3名（※））

立地：郊外

項目	金額
月間売上高	6，000，000円
食材原価	2，220，000円
人件費	1，610，000円
その他経費（家賃、光熱水費等）	421，000円
ロイヤリティ	54，000円
営業利益	1，725，000円

◆店舗詳細
店舗条件：15坪、46席
（2階建て）
稼働日数：月間26日
スタッフ数：計5名
（従業員2名＋PA3名（※））

立地：名古屋市内

項目	金額
月間売上高	4，700，000円
食材原価	1，739，000円
人件費	1，260，000円
その他経費（家賃、光熱水費等）	425，000円
ロイヤリティ	54，000円
営業利益	1，222，000円

とりとんの説明会ではこちらの実績を実現している店舗の見学も可能です。
ご興味がございましたらぜひお問合せ下さい。

とりとり亭・とりとんFC契約概要　～加盟条件も「お値打ち」～

加盟金	120万円(税別)　※研修費、立地診断、図面立案サポート込み
保証金	100万円
ロイヤリティ	月額5万円（税別）/とりとり亭 月額5万円（税別）/とりとん

●店舗設計や設備、また酒屋や仕入れなどは指定があります。
●標準的な店舗は、15坪～25坪くらいの大きさです。（35～50席位）
●スタッフは、従業員として働くメインの人材2名は最低必要です。
●初期投資の総額は、取得する物件の大きさや条件によって大きく変わってきます。出来るだけ投資を抑えて出店できるところを一緒に探しましょう。
●研修期間は2か月間（習熟度に応じて変動）程度、みっちりやります。

【開業までの流れ】

資料DL → 店舗見学&説明会に参加 → 代表面談 → FC契約 → 研修&物件選定 → 開業！

お問い合わせはこちら

最後まで資料をご覧頂き有難うございました。
しかし、資料だけでは「味」や「雰囲気」までは伝わらないかと存じます。

ご興味をお持ち頂けましたら、ぜひ、説明会にご参加くださいませ。
その他ご不明点はいつでもご連絡頂ければと存じます。

TEL:（0569）26-2929　担当：原田

※E-mail：harada@toritoritei.co.jp

それでは皆様と、うちの商品を食べながら
ざっくばらんにお話が出来ます事、大変楽しみにしております。

とりとり亭　FC本部