

# プラスワンマインド

1万710匹という1日最高販売記録を打ち立てた黄金鯛焼き 黄金あん。その商品力をチェーンの成長エンジンとし、1号店オープンから5年で50店体制の確立が目前に迫っているのが「幸せの黄金鯛焼き」だ。母体企業である(株)プラスワンマインドの藤原 肇社長は鯛焼きのあんを安納芋のペーストに置き換えた「コロブスの卵」の発想で黄金あんを開発。さらに投資や現場作業を極限まで削ったスモールビジネスの運営モデルを生み出した。

**Company DATA**  
 株プラスワンマインド  
 大阪府大阪市中央区難波2-3-11  
 ナンパ八千代ビル ☎06-6213-7800  
 設立: 2007年2月8日  
 資本金: 1000万円  
 売上高: 1億4400万円(2014年6月期)  
 店数: 直営3店、FC41店、車両8台  
 (2015年2月末)  
 従業員: 社員3人、パート・アルバイト24人



薄い皮で包まれた黄金あんはペーストした安納芋と紅アズマをブレンドし、砂糖やバターなどを加えてつくる

**看板商品 黄金鯛焼き 黄金あん 150円**  
 大阪・狭山の大阪狭山店で1日最高1万710匹の販売記録を打ち立てた看板商品。サツマイモのペーストを鯛焼きのあんに使用しており、その味はまさにスイートポテトである。単品原価率は34%

**黄金鯛焼き 粒あん 150円**  
 北米産と国産の小豆を手炊きして粒あんを製造。黄金あんと同様に3対7の割合で合わせるため、粒あんは糖度40%以下に抑える

黄金あんを使用する安納芋は鹿児島種子島の提携農家が栽培。現地で冷凍焼きイモに加工してから自社工場に配送している

モデル利益率 **31.5%**  
**金鯛焼き**

モデル投資額 **297万円**  
 モデル月商 **141万円**  
**幸せの黄**

都道府県別店舗数

都道府県	直営	FC	計
北海道	—	1店	1店
宮城県	—	2店	2店
千葉県	—	1店	1店
東京都	—	3店	3店
神奈川県	—	1店	1店
長野県	—	1店	1店
新潟県	—	2店	2店
福井県	—	1店	1店
岐阜県	—	3店	3店
静岡県	—	3店	3店
愛知県	—	2店	2店
京都府	—	1店	1店
大阪府	2店	11店	13店
兵庫県	—	5店	5店
奈良県	1店	1店	2店
和歌山県	—	2店	2店
福岡県	—	1店	1店
※移動販売車	1台	7台	8台

上板橋店の規模は10坪。厨房設備などを再利用して、移転オープン時の投資額を200万円以下に抑えている



## 幸せの黄金鯛焼き 上板橋店

都内の東武東上線の上板橋駅に伸びる商店街に立地。女性オーナーが経営するFC店で当初は埼玉・西川口に開業したが、住居を構える上板橋に空き物件が出たため、2015年1月に移転オープンした。近隣には住宅街が広がり、上板橋駅を最寄りとする高校もあるため、住民のまとめ買いや学生の1個買いなどの利用を吸収。鯛焼きの売上げのうち、黄金あんが40%超を占めており、客単価は380円。月商は120万円を想定している。



**黄金ロール 1280円**

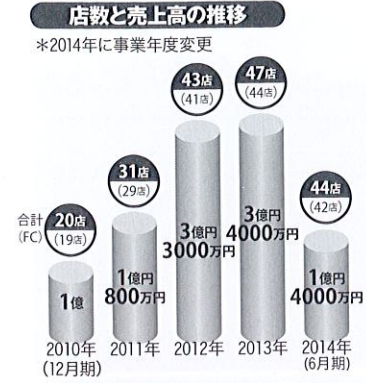
安納芋と白あんを混ぜたペーストを生クリームとともにチョコレート生地で巻く。メーカーがOEM製造しており、単品原価率は60%



**ワッフル鯛焼き 黄金あん 160円**

鯛焼きの売上げが落ちる夏季対策として考案した冷たい鯛焼き。あんは黄金あんを使用し、自社工場一括製造する

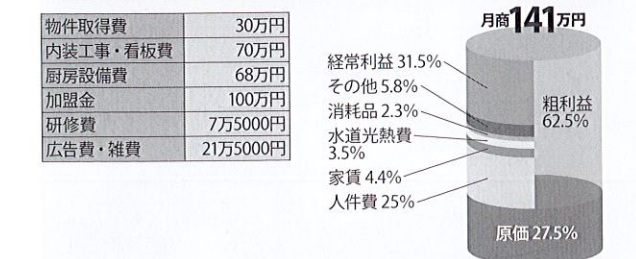
**SHOP DATA**  
 東京都板橋区上板橋1-21-7  
 ☎03-6906-9222  
 ⑩10時~19時 月曜定休  
 オープン: 2015年1月15日  
 店舗規模: 10坪  
 客単価: 380円  
 想定月商: 120万円



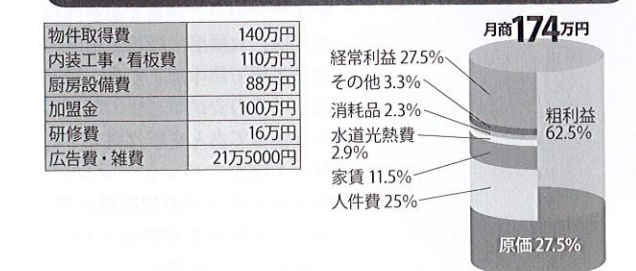
ベースデータ

立地	繁華街、駅前、郊外
物件条件	ビルイン路面、商店街路面、スーパーマーケットテナント
規模	3~10坪
客単価	440円
月商	141万~174万円
損益分岐点	70万円
人員配置	1~2人
1日平均客数	約80人
主客層	10代~60代女性

### 開業モデル投資額(スーパーマーケットテナント5坪/駐車場あり) トータル**297万円**



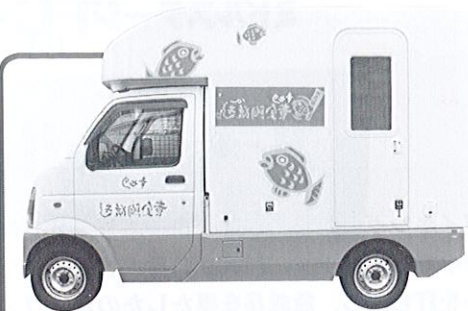
### 開業モデル投資額(駅前路面5坪/駐車場なし) トータル**475万5000円**



**わ** ずか3坪に満たない鯛焼き店「幸せの黄金鯛焼き」1号店が兵庫・神戸にオープンしたのは2009年4月。翌10年にはフランチャイズ(FC)化によって年間18店の大量出店を敢行し、15年2月末時点のチェーン陣容は16都道府県に直営3店、FC41店の計44店体制になっている。

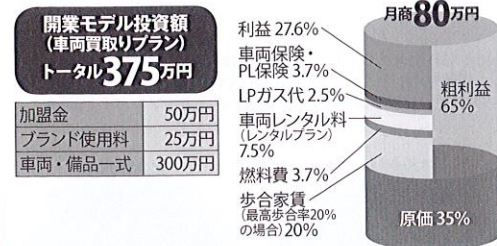
幸せの黄金鯛焼きがラインアップする鯛焼きは期間限定商品を含めて計4品。鹿児島産の安納芋と紅アズマのペーストを使用した黄金あん150円はスイートポテトを商品開





### 移動販売事業

加盟店からの要望も多く寄せられていたことから、鍋焼きの移動販売事業を2014年5月から始動した。FCパッケージは車両の買取りモデルとレンタルモデルがあり、初期投資は前者が375万円、後者が75万円。現在は関西4台、関東2台、静岡、徳島各1台が稼働している。



移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

### 開業費75万円のモデル

チェーン店舗数は実店舗が44店、移動販売が8台です。合計で52店に到達しています。今期から出店のスピードをさらに加速し、来期中に実店舗70店、移動販売30台の計100ユニット体制を果したい。安納芋の貿易事業にも乗り出し、取扱量が増えてスケールメリットを活かせるようになったため、14年には黄金あんの卸値を一段階下げました。

100ユニット体制になったから、自社工場を拡張する計画ですが、黄金あんの生産性が向上すればそれを加盟店に還元できる。オーナーさんにさらに喜ばれるチェーンシステムを固めていきたいですね。

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

### 開業費75万円のモデル

チェーン店舗数は実店舗が44店、移動販売が8台です。合計で52店に到達しています。今期から出店のスピードをさらに加速し、来期中に実店舗70店、移動販売30台の計100ユニット体制を果したい。安納芋の貿易事業にも乗り出し、取扱量が増えてスケールメリットを活かせるようになったため、14年には黄金あんの卸値を一段階下げました。

100ユニット体制になったから、自社工場を拡張する計画ですが、黄金あんの生産性が向上すればそれを加盟店に還元できる。オーナーさんにさらに喜ばれるチェーンシステムを固めていきたいですね。

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

### 開業費75万円のモデル

チェーン店舗数は実店舗が44店、移動販売が8台です。合計で52店に到達しています。今期から出店のスピードをさらに加速し、来期中に実店舗70店、移動販売30台の計100ユニット体制を果したい。安納芋の貿易事業にも乗り出し、取扱量が増えてスケールメリットを活かせるようになったため、14年には黄金あんの卸値を一段階下げました。

100ユニット体制になったから、自社工場を拡張する計画ですが、黄金あんの生産性が向上すればそれを加盟店に還元できる。オーナーさんにさらに喜ばれるチェーンシステムを固めていきたいですね。

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

移動販売は車両買取りと車両レンタルの2つのパッケージを用意していますが、車両レンタルであれば加盟料とブランド料を合わせて75万円で開業できます。車両を持ち逃げされても困りますから

### 開業費75万円のモデル

チェーン店舗数は実店舗が44店、移動販売が8台です。合計で52店に到達しています。今期から出店のスピードをさらに加速し、来期中に実店舗70店、移動販売30台の計100ユニット体制を果したい。安納芋の貿易事業にも乗り出し、取扱量が増えてスケールメリットを活かせるようになったため、14年には黄金あんの卸値を一段階下げました。

100ユニット体制になったから、自社工場を拡張する計画ですが、黄金あんの生産性が向上すればそれを加盟店に還元できる。オーナーさんにさらに喜ばれるチェーンシステムを固めていきたいですね。

## 「巷のFCモデルは起業リスクが高い。損益分岐点を月商70万円に抑えた究極のスマートフォンビジネスを打ち立てた」

つきや焼きムラなどのミスが起こりにくく、排気ダクトも必要ないから設置工事もほぼ不要。技術いらずでアルバイトにも任せられる事業モデルを探っていましたから、安定性の高い鍋焼き器は必須の設備でした。



(株)プラスワンマインド 代表取締役 藤原 肇氏

究極のスマートフォンビジネスをめざす。「幸せの黄金鍋焼き」のフランチャイズ(FC)事業に乗り出すにあたり、パッケージ開発でこの点を一番に重視しました。外食業界に長く身を置く中でとくに大手企業のFCモデルはどれも起業のリスクが高すぎると痛感していた。退職金を投げ打って借金も、人生を賭けてはじめるのではなく、副業ぐらいの意識で加盟できるFCモデルをつくりたいと考えていました。

現状で移動販売車は8台まで増えましたが、そのうち7台が加盟オーナーさまの車両。問合せは月100件を超えていて、実店舗よりもむしろ多いくらいです。移動販売のモデルプランは月当たり20日間稼働で月商は80万円。販売スペースによって賃料設定に幅がありますが、最高歩合率20%でも利益は27.6%を確保できる。実店舗と違って立地選定の失敗というリスクもなくなるわけですから、移動販売事業のほうこそ「究極のスマートフォンビジネス」といえるかもしれません。

チェーン店舗数は実店舗が44店、移動販売が8台です。合計で52店に到達しています。今期から出店のスピードをさらに加速し、来期中に実店舗70店、移動販売30台の計100ユニット体制を果したい。安納芋の貿易事業にも乗り出し、取扱量が増えてスケールメリットを活かせるようになったため、14年には黄金あんの卸値を一段階下げました。

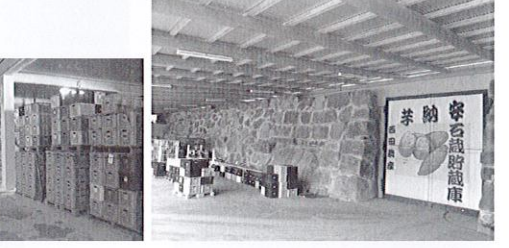
100ユニット体制になったから、自社工場を拡張する計画ですが、黄金あんの生産性が向上すればそれを加盟店に還元できる。オーナーさんにさらに喜ばれるチェーンシステムを固めていきたいですね。

## 食材調達

黄金あんには鹿児島・種子島の提携農家が減農薬・有機肥料で栽培した安納芋を使用する。藤原氏自らが種子島まで出向いて交渉に当たり、島内でもっとも作付け面積が大きい農家と提携。栽培される安納芋は水分をたっぷり含み、糖度が40%を超える強い甘みを持つ。



安納芋は収穫後すぐにキュアリング倉庫に貯蔵。収穫できただけの傷を癒すとともに病原菌の侵入を防ぎ、糖度を高める効果がある。その後、提携農家が冷凍の焼きイモにしてから工場に発送する



## 集中加工



チェーンのコア食材である黄金あんは、大阪府大阪市住吉区の自社工場集中加工する。冷凍焼きイモの安納芋と生の紅アズマを使ってあんを手作業で作り、1kgずつパッケージング。黄金あんの1日の製造量は500kgで、現状の工場機能で100店規模まで対応が可能だ。

発のヒントにした鍋焼きで、1日最高1万710匹という驚異の販売記録も樹立。このオリジナリティと高い商品力こそがチェーン躍進のダイナモになっている。

経営母体の(株)プラスワンマインドはチェーン化に先駆けて大阪・住吉に自社工場を開設し、黄金あんの一括製造の仕組みを整えた。安納芋は鹿児島・種子島の提携農家が冷凍の焼きイモに加工して工場に配送。一方の紅アズマは工場生から蒸してつぶす。これらをペーパーストにしてブレンドしてから、砂糖やバターなどを加えてあん仕上げる。黄金あん以外の粒あんやカスタード、鍋焼きの皮などはOEM製造し、業者が各店に配送。現場の調理作業は粉を水で溶き、あんを加えて6分間焼くだけというきわめてシンプルなおペレーションになっている。