

うなぎのまさ 



フランチャイズ
加盟店資料

株式会社eat.eel

令和7年 3月1日

うなぎのまさ

コンセプト

国産鰻専門店 ホンモノのうなぎは「うなぎのまさ」で

超予約困難店 鮨屋大将が監修

「うなぎ屋」と「鮨屋」の共同開発のタレ

大阪にある超予約困難店の鮨屋。 著名人からも愛される完全会員制の幻の店。

その鮨屋で大好評の鰻料理を 全国の皆様にお届けしたいという 熱い気持ちから鮨屋大将との共同開発が始まりました。 2年半という歳月をかけて 完成をした「熟成鰻」は絶品です。

国産 鹿児島・三河うなぎのこだわり

「うなぎのまさ」では、質の良い地下水と温暖な気候に恵まれた鹿児島・三河産の国産うなぎを使用しています。

火山灰の壤土が育んだミネラル豊富な弱酸性の地下水で養殖されることで、身が引き締まり、脂のノリが絶妙なバランスの鰻に仕上がります。



GOETHE

MAGAZINE & SALON MEMBER



PERSON WATCH **GOURMET** LIFESTYL

世界のトップシェフも驚嘆! 大阪の会員制鮨店「ミカミ リミテッド50」

会員制とは、仕事場と家庭以外の“拠点”であり“サードプレイス”、そして、そこは人生を間違いない豊かにしてくれる。いい大人たるもの持っておきたい、それが現代における最新のメンバーシップだ。今回は、大阪の会員制鮨店「mikami limited 50(ミカミ リミテッド 50)」を紹介する。【特集 会員制という愉悦】



左官職人が手がけたカウンター。柔らかな光に照らされた漆喰の壁も美しい。

こんなお悩みはありませんか？

- ① 開業資金を用意したけど、本当に回収できるのか不安…
- ② オープン直後は順調だけど、その先の売上が続くか不安…
- ③ ロイヤリティや仕入れコストが重くて、思ったより利益が残らない…
- ④ 人材採用やスタッフの教育方法がわからない
- ⑤ 思ったよりやることが多くて、自由な時間が全然ない…



 本部の集客サポートとリピーター獲得戦略で
安定した売上を実現！

メインメニュー

うなぎのまさ

■ 主力メニュー

「うなぎ重」は、国産の三河・鹿児島うなぎを使用し、職人の技と秘伝のタレで仕上げた極上の鰻料理を提供しています。鰻は、身が引き締まり脂の乗りが良いものを厳選し、高温の炭火で香ばしく焼き上げることで、外はパリッと、中はふっくらとした食感を実現。

「蒲焼き」は、タレの甘みと炭火の香ばしさが楽しめるシンプルな仕上がり。「白焼き」は、タレをつけずに焼くことで、鰻本来の旨みを堪能でき、わさび醤油や塩でシンプルに。「うまき」は、出汁巻き玉子で鰻を包み込み、ふんわりとした食感と優しい味わい。「うざく」は、蒲焼きを酢の物と合わせ、さっぱりとした味わいで楽しめる一品です。

■ 鰻骨パイタン鍋

冬季限定で提供する「鰻骨パイタン鍋」は、鰻の骨からじっくり煮出した濃厚な白湯スープを使用した特別な鍋料理です。

鰻のしゃぶしゃぶや新鮮な海鮮の旨みがスープに溶け込み、コク深い味わいを楽しめます。

この鍋は、日本国内の食通や有名シェフからも高く評価され、「うなぎのまさ」の代表メニューの一つとして展開しています。

お酒との相性も抜群で、冬の宴会や特別な席にも最適です。



職人不要のオペレーションで 安定した店舗運営

簡単調理で高級うなぎを提供！

「うなぎのまさ」では、職人不要のシンプルなオペレーションを実現しています。

従来のうなぎ店は、職人の技術に依存し、長年の修行が必要でした。

しかし、当店では、セントラルキッチン方式を導入し、誰でも簡単に高品質な鰻料理を提供できる仕組みを整えています。

- ✓ 調理工程がシンプルでアルバイトでも対応可能
- ✓ 仕込み不要で統一品質を実現



インバウンド対応で さらなる売上拡大！

訪日外国人に向けたメニュー・サービスを強化！

コロナ後、訪日外国人の増加により、うなぎの需要が急上昇しています。

「うなぎのまさ」では、おもてなし接客やキャッシュレス決済の導入により、インバウンド需要を最大限に取り込める店舗づくりを実施。

- ✓ 英語・中国語・韓国語の多言語メニューを完備
- ✓ Alipay・WeChat Payなどキャッシュレス決済対応
- ✓ 「ひつまぶし」などシェアしやすいメニューを展開



うなぎ業界の強みとフランチャイズ展開の優位性

「うなぎのまさ」は、コロナ後のインバウンド需要回復と市場成長を追い風に、今まさに拡大のチャンスを迎えています。国内外の高まる需要と、高級和食としてのブランド価値を活かし、フランチャイズ展開においても大きな強みを持っています。

急増するインバウンド需要が追い風に

訪日外国人観光客は急速に回復し、2024年には3,000万人超えの可能性が示されています。

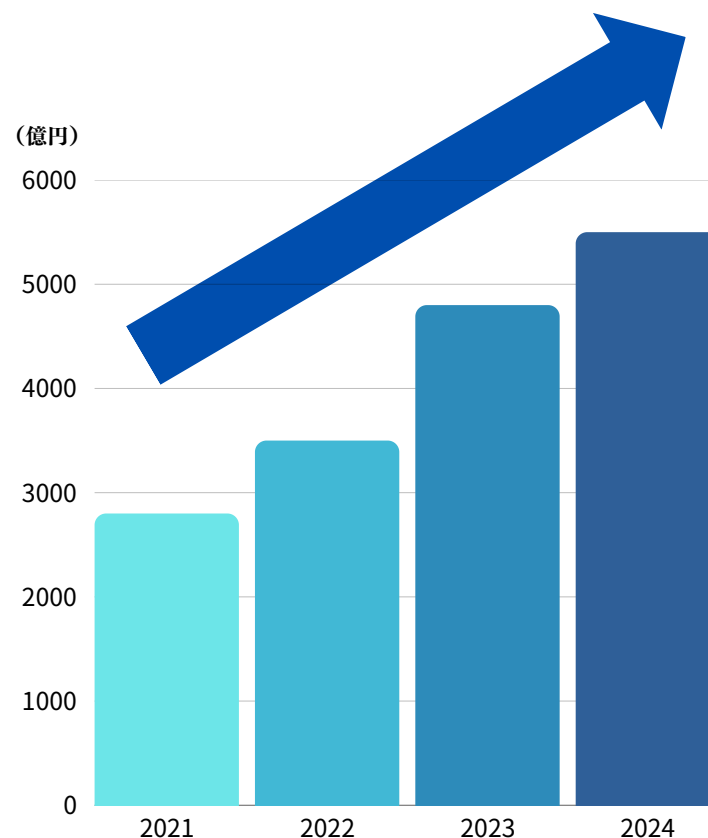
特に中国・韓国・台湾・東南アジア圏の観光客が増加しており、和食の中でも「うなぎ」は寿司・和牛に次ぐ人気メニューとして注目されています。

高単価でも売れる！利益率の高い商材

うなぎは、訪日客にとって「日本でしか食べられない特別な食事」として認識されており、高価格帯でも売れる市場になっています。実際に東京・大阪の有名店では、外国人観光客の行列が常態化し、価格が上昇傾向にあります。

例えば、都内の老舗ではうなぎ重が5,000円以上でも売れているため、利益率の高いフランチャイズ経営が可能です。

水産省によると、2024年の訪日外国人のうなぎ店の利用率、消費率は前年の30%を超える結果となっています。



なぜうなぎなのか



うなぎ業界の強みとフランチャイズ展開の優位性

SNS・口コミによる集客効果が抜群

訪日客の多くがInstagram・TikTok・Googleレビューを参考に店舗を選択しており、「映える和食」としてうなぎの人气が急上昇中。韓国・台湾・中国の旅行系YouTuberによる「日本のうなぎ特集」も相次ぎ、自然なプロモーション効果が生まれています。店舗が話題になれば、広告費を抑えながらも継続的な集客が期待できる強みがあります。

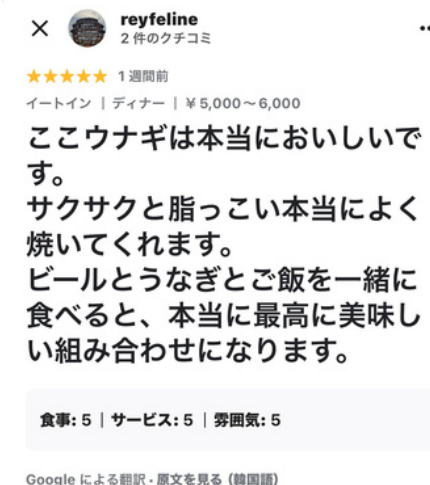
国内市場も安定成長し、年間を通じた需要が拡大

日本国内でも、うなぎ市場は2012年以降上昇を続け、コロナ禍でも安定した消費を維持。

2023年の国内消費量はコロナ前の95%まで回復しており、土用の丑の日以外でも需要が増加傾向にあります。

仕入れコストが上がっても、高級路線でカバー可能

国産うなぎの価格は上昇していますが、高価格帯のメニューでも売れる市場になっているため、利益率を維持しやすい状況です。特に、3,000円以上の高級うなぎ重やひつまぶしが売れ筋となっており、フランチャイズ展開においても「高単価×安定収益」のビジネスモデルが確立できます。



1 資料請求・説明会参加

◆ 第一段階：資料請求・説明会参加

フランチャイズの仕組みや運営方法、収益モデルについて詳しくご説明するため、資料請求および個別説明会を実施しています。説明会では、実際の売上シミュレーションや投資回収の目安を提示し、収益性や開業後のサポート体制について具体的に解説します。オンライン・対面のどちらにも対応しており、全国どこからでもご参加いただけます。個別での対応も可能なため、ご希望の日時を調整し、疑問や不安にしっかりお答えできる機会を提供いたします。参加をご希望の方は、お申し込みの際に希望の開催方法と日程をお知らせください。

2 物件選定・現地視察

◆ 第二段階：物件選定・現地視察

出店の成功を左右する立地選びをサポートするため、本部が商圈調査を行い、最適な物件の選定を支援します。地域のターゲット層や競合店の状況を分析し、売上が見込める立地を提案することで、開業後のリスクを最小限に抑えます。また、候補物件が決定した後は、実際に現地視察を行い、店舗レイアウトや周辺環境を確認した上で、最終的な判断をサポートします。

3 加盟契約・開業計画の策定

◆ 第三段階：加盟契約・開業計画の策定

加盟にあたり、契約内容を明確にし、安心してご参画いただけるよう詳細な説明を行います。本部とともに初期投資や資金回収プランを具体的に策定し、無理のない資金計画を立てることで、安定した運営ができるようサポートします。また、開業までのスケジュールを細かく設定し、物件取得・内装工事・スタッフ研修・販促活動など、必要な準備を計画的に進められるよう本部がバックアップします。

4 内装工事・設備導入

◆ 第四段階：内装工事・設備導入

店舗の内装工事や設備導入に関しては、本部がサポートし、スムーズな開業を実現します。

居抜き物件を活用することで内装コストを削減し、必要な工事のみを最適な形で行うことで、費用対効果の高い店舗づくりを提案します。

また、効率的な店舗運営を実現するために、動線を考慮したレイアウト設計を行い、スタッフの負担を軽減できる環境を整えます。

設備の導入や設置工事についても、本部が進行管理を行い、工期の遅れを防ぎながら、開業に向けた準備を計画的に進めていきます。

5 仕入れ・メニュー準備

◆ 第五段階：仕入れ・メニュー準備

安定した店舗運営を実現するため、本部の仕入れルートを活用し、品質の高い国産うなぎを安定供給します。

市場の価格変動や仕入れリスクを最小限に抑え、常に適正価格で新鮮なうなぎを確保できるため、安定したコスト管理が可能です。

季節限定メニューや地域特化型メニューの開発も本部がサポートし、顧客ニーズに応じた柔軟なメニュー展開が可能です。

メニューの見直しや新商品の導入も定期的に提案し、飽きのこないラインナップでリピーター獲得につなげる戦略を提供します。

6 スタッフ採用・研修

◆ 第六段階：スタッフ採用・研修

店舗運営に必要なスタッフの採用については、本部がサポートし、スムーズな人材確保を支援します。

未経験者でも安心して働けるよう、採用後は本部による研修を実施し、必要なスキルを短期間で習得できる環境を整えています。

また、調理は職人不要の簡単オペレーションを採用しており、接客・調理・店舗運営まで、誰でもスムーズに業務をこなせるようマニュアル化されています。

7 販促・集客サポート

◆ 第七段階：販促・集客サポート

安定した集客を実現するため、本部がSNSマーケティングや広告戦略を全面的に支援します。

オープン前から話題を作るためのプロモーションを実施し、ターゲット層に効果的にアプローチできる施策を展開します。

また、各店舗の立地や地域特性に合わせた販促活動を行い、チラシ・Web広告・イベントなどを活用して認知度を高めます。

さらに、口コミ促進施策やリピーター獲得のための戦略も提供し、継続的に売上を伸ばせる仕組みを構築します。

8 オープン準備・プレオープン

◆ 第八段階：物件選定・現地視察

開業前にスムーズな店舗運営ができるよう、関係者向けのプレオープンを実施し、本番さながらのシミュレーションを行います。

実際の営業を想定した運営を経験することで、スタッフの動きやオペレーションを確認し、課題があれば事前に修正できるようサポートします。

また、本部スタッフが最終チェックを行い、提供スピード・接客対応・店舗環境などを細かく確認。

問題点を解消し、万全の状態で大オープンを迎えられるよう準備を整えます。

9 グランドオープン！

待望のグランドオープン！

いよいよグランドオープンを迎え、本格的に営業をスタートします。

オープン後も本部の継続的なサポートを受けながら、安定した店舗運営ができるよう体制を整えています。

また、売上を最大化するためのマーケティング施策や、さらなる集客強化のための戦略も随時提供。

開業後も本部と連携しながら、長期的な成長を目指せる環境を整えています。

投資例

想定損益(月額)

経費科目	金額	比率
売上高	220万円	100%
仕入れ	80万円	36%
人件費	60万円	27%
家賃	15万円	7%
諸経費	8万円	4%
ロイヤリティ	0円	0%
償却前利益	57万	26%

想定投資回収

投資科目	居抜き
加盟金	100万円
保証金	50万円
研修費用	30万円
物件取得・内装	300万円～
初期投資	480万円～
投資回収期間	目安1年

※15～20坪20席店舗の計画値です。

※物件取得費用・保証金、開業前家賃は含みません。出店物件の条件により内装・設備等は変動いたします。

※上記金額は標準的な数値であり、保証するものではありません。立地・物件などの条件で変動いたします。

※うなぎ・たれ、米、肝などは本部より購入。他食材・調味料等は別途協議させていただきます。



2024年5月1日始動

出店情報

催事、イベント出店
しております

想定損益(月額)

経費科目	金額	比率
売上高	100万円	100%
仕入れ	25万円	25%
人件費	30万円	30%
場所代	5万	5%
諸経費	8万円	8%
ロイヤリティ	0円	0%
償却前利益	32万	32%

想定投資回収

投資科目	車両購入	車両リース
加盟金	50万円	50万円
保証金	50万円	50万円
研修費用	10万	10万
車両・設備	320万円～	60万円～/年
初期投資	430万円～	170万円～
投資回収期間	目安15ヵ月～	目安7ヶ月～