野菜日和

じげもん ちゃんぽん

業態紹介

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

野菜日和

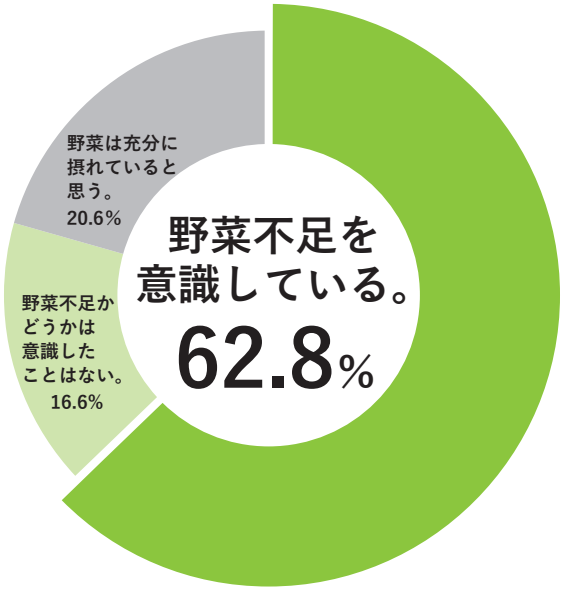
やさいびより

野菜、美味しく、健康に

現代人に不足しがちな野菜、せっかくなら美味しく食べたい
野菜の味、食感を最高の状態で食すためにこだわった
『野菜を好きになるちゃんぽん』

美味しいちゃんぽんを食べて健康になってもらいたい
普段の食事のひとつの選択肢にちゃんぽんを
じげもんちゃんぽんはあなたの街に必要とされ愛される
『まちの食堂』を目指します

Qあなたご自身は現在の
食生活で野菜不足を
意識することはありますか？



株式会社サラダクラブ「サラダ白書 2020」より

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

新鮮野菜

新鮮野菜を高火力で一気に炒め食感シャキシャキ
あご出汁純白豚骨スープと煮込んでエキスもしっかり
一日に欲しい野菜を一杯に

野菜をもっと美味しく

純白豚骨

厳選豚骨を超高火力で長時間炊き込み旨味やコラーゲンを余さず抽出した純白スープは、驚くほど繊細で、野菜をやさしくつつみ込むまろやかさ

あご出汁 特製かえし

厳選調味料を秘伝の配合で合わせた醤油ベースのあご出汁特製かえしがスープにコクを加え、野菜の旨味を引き出す絶品スープが完成

多加水自家製 ちゃんぽん麺

シャキシャキ野菜との食感の対比が絶妙な、モッチモチでコシのある自家製麺野菜と一緒に口に入れた時の食べ易さをとことん追求し、短め”22cm※”で製麺

※茹でる前の長さ
一般的な中華麺 約25～28cm、九州細麺 約35～37cm

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

看板商品

個性のある４種の看板商品　顧客満足度調査「品揃え・魅力」でも高評価を頂いております。 ※店舗により価格が異なる場合がございます。

白ちゃんぽん
830 円

厳選豚骨を超高火力で長時間炊き込み
旨味を余さず抽出したスープは
驚くほど繊細でクリーミー

紅ちゃんぽん
930 円

厳選されたジャン・山椒・ラー油を
じっくり溶かし込んだクセになる辛さ

黒ちゃんぽん
930 円

焦がしにんにくから作る
”黒” マー油と、粗挽き ”黒” 胡椒で
コクと刺激をプラス

皿うどん
930 円

パリパリ麺に
純白豚骨スープの野菜あんかけ

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

季節商品 & コラボ商品、サイドメニュー

豊富な季節商品の導入で飽きさせない、また来たくなる『圧倒的な商品力』です。
※店舗により価格が異なる場合がございます。

トマトクリームちゃんぽん
980 円

激紅ちゃんぽん
980 円

彩り野菜の
混ぜちゃんぽん
780 円

冷製豆乳担々ちゃんぽん
880 円

味噌ちゃんぽん
880 円

コラボ商品

うにとぼんた × じげもんちゃんぽん

黄金ちゃんぽん
1,280 円

"basara" × じげもんちゃんぽん

牡蠣ちゃんぽん
1200 円

スープ掛けごはん専用
あご玉メシ
180 円

炒飯
580 円

明太ごはん
240 円

選べるお子様セット
（ちゃんぽん・炒飯・カレー）
500 円

黒豚一口餃子
4 コ 230 円
8 コ 460 円

小籠包餃子
5 コ 280 円

ゆでピー
100 円

自家製
生杏仁プリン
280 円

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

麺業態の市場規模

出典：総務省・経済産業省「平成 28 年経済センサス - 活動調査結果」

ラーメン店 **6,009** 億円　そば･うどん店 **7,825** 億円

2020 年
コロナ禍での外食業界への大打撃

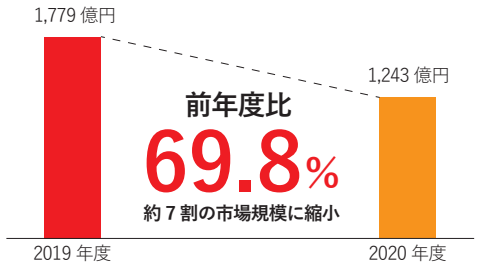
株式会社リクルート ホットペッパーグルメ外食総研
「2020 年度外食市場調査」によると

※ 3 圏域（首都圏・東海圏・関西圏）の男女約 1 万人を対象に実施

業態別外食市場規模 ＜3 圏域推計＞

ラーメン、そば、うどん等の専業店

※ 調査票では「ラーメン、そば、うどん、パスタ、ピザ等の専業店」



全業態推計
前年度比
55.2%

比較的強いと言われる
焼肉
前年度比
66.9%

大打撃を受けた
居酒屋
前年度比
42.1%

大打撃を受けたものの
比較的影響を受けづらい業態と言えます。

株式会社リクルート ホットペッパーグルメ外食総研
「第 2 回 外食実態調査」によると

※男女 1,032 人を対象に外食の実態や意識や消費者心理について調査を実施

外食で食べたい料理

今現在、自炊やテイクアウト、デリバリーではなく、外食で食べたいと思う料理を聞いた質問では、

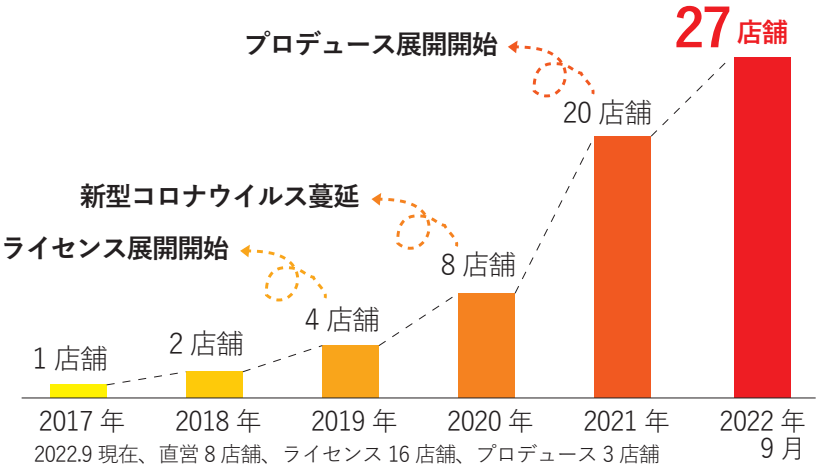
1 位「ラーメン」　2 位「焼肉」　3 位「フレンチ・イタリアン」

1 位「ラーメン」 **48.4%**　2 位「焼肉」 **44.6%**　3 位「フレンチ イタリアン」 **42.5%**

自分では作れない **専門店が必要とされています。**

じげもんちゃんぽん店舗数 ＜全国＞

※ 直営・ライセンス・プロデュース店合計、開店予定含む



中期的には
50 店舗
↓
100 店舗
出店を
目指します !!!

コロナ禍にも関わらず
大きな影響を受けず成長を続けています。

顧客満足度調査＜ファンくる＞

Fancrew ファンくる

直営全店に導入している顧客満足度調査（覆面・モニター調査）『ファンくる』の調査では、顧客満足度を示す「再来店意思」誰かに紹介したくなる「推奨意思」商品の評価「品揃え・魅力」で全国平均を大きく上回る高評価を頂いております。

直営店の平均スコア（一部抜粋）

ファンくるCSスコア 再来店意思	ファンくるCSスコア 推奨意思	ブランドスコア 品揃え･魅力
2022 年 年間 93.5	2022 年 年間 90.8	2022 年 年間 92.8
全国平均 87.6	全国平均 85.9	全国平均 89.6

※2022 年 1 月～ 12 月の平均スコア、全国平均はファンくる加盟（他社含む）全体のスコア

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

じげもんちゃんぽんの『強み』

POINT 1
『野菜』にコミット → 日本の国民食 ラーメンとの差別化

野菜日和
野菜、美味しく、健康に

麺業態でありながら『野菜』にコミットすることで多種多様なラーメン店との差別化を図りました。時代のニーズを捉え健康志向にも合致し、『野菜日和』をキャッチに幅広い客層から支持される業態です。

POINT 2
圧倒的な商品力 × 調理の簡略化

様々な種類の食材と相性が良く、じげもんちゃんぽんのベースとなる『純白豚骨スープ』を PB 化。
店舗毎の味のブレを防ぎ、誰でも簡単に調理できるスープを開発。店舗では解凍希釈するだけ、仕込み時間の短縮にも繋がります。

POINT 3
テイクアウト・デリバリーにも強い

じげもんちゃんぽんでは、時間が経っても伸びにくい『自家製多加水麺』を使用、セパレート型の器に盛り付け、冷めても電子レンジで温めれば美味しく頂けます。

Uber Eats　出前館

設定のサポートも致します。

デリバリーが
売上の約 20%以上を占める店舗も !!!

POINT 4
誰でも出来るオペレーション

調理工程を動画でご確認頂けます。

多種多様なちゃんぽんを提供していますが、その調理はマニュアル化され簡単なオペレーションになっています。飲食業未経験で始める方にはもちろんのこと、店舗スタッフの教育にも便利なのが調理工程を撮影した『動画マニュアル』です。店舗にいなくても調理工程の確認ができるので、上達が速くなります。
さらには、数多くの PB 商品（仕込品）を導入していますので、アルバイトスタッフのみでも営業が可能です。

※PB 商品（2022.9 現在）
　スープ、かえし、麺

POINT 5
低投資での開業が可能

新規開業にはラーメン店やその他の飲食店からの居抜きでも開業可能で低投資でスタートすることが可能です。また出店地域については、駅前や商業施設に限らず、住宅立地での成功事例もあり、ご予算に合わせた開業提案をさせて頂きます。

じげもんちゃんぽん
昼の陣 於 吉祥寺じげもんとん

弊社運営の居酒屋「吉祥寺じげもんとん」で始めた昼限定営業の二毛作業態。
低投資で始められ、安定した売上が見込めることから、多くのオーナー様にご賛同頂き、現在 6 店舗が営業中です。

二毛作業態　プロデュース店

今現在飲食店を営まれている方には昼のみちゃんぽんを提供する『二毛作業態』や、店名はそのままに商品だけを追加で提供する『プロデュース店』など様々な形態での出店もできますので、まずはお気軽にご相談ください。

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

集客の流れ

オープン前

推奨 **チラシ作成**（手配り・ポスティング）
※任意　費用別途発生

無料 **Facebook、Instagram 広告** ※本部にて１週間掲載
例：＜武蔵境店＞
半径 2km 圏内、20 ～ 60 歳の住人及び最近近くにいた方
→ 4,800~14,000 人 / 日、33,600~98,000 人 / 週にリーチ

無料 **LINE 公式アカウント作成　友達追加** ※運用は店舗にて
チラシ・ポスター等にＱＲコードを掲示
友だち追加でクーポン（白ちゃんぽん 500 円など）配信

無料 **Google マイビジネスの導入** ※運用は店舗にて
店舗情報の他、メニューや写真を登録でき、口コミや点数表示があるのでお客様の来店動機に繋がります。

推奨
『ファンくる』の導入
※任意　費用別途発生

集客、リピート獲得には、顧客満足度がひとつの指標になります。
本部としても顧客満足度調査（覆面・モニター調査）の『ファンくる』を直営全店に導入、商品開発に役立てている他、日々の接客、オペレーション改善の参考にしています。お店に来店したお客様の声を活用し、成果に繋がる課題の把握とリピーター作りをしていきましょう。

満足度の指標は上の項目で示され、各指標ごと具体的な設問からスコア化されます。

オープン

推奨 **店頭看板**（のぼり・日除け暖簾）、**ポスター等での広告**
※一部費用別途発生、詳細は別途打ち合わせ

※店内設置のＰＯＰ見本

無料
『LINE ポイントカード』の導入
※運用は店舗にて

リピート獲得の為には、お客様への定期的な情報発信が大切です。友だち追加と合わせて、LINE ポイントカードを利用してもらい、複数回の利用でクーポンを発行、季節商品の案内など定期的な情報発信をしていきましょう。
ポイント付与は、お客様にＱＲコードを読み込んでもらうだけの簡単操作、カードを持たないからおさいふもスッキリで利用者も増えています。

オープン後

推奨 **デリバリー**（UberEats、出前館等）**の導入**
※導入まで営業許可証発行後１～２週間掛かります。

店舗評価も売上に繋がる大きな要素です。
売上が定着するまで多少時間が掛かりますので、店内オペレーションに慣れてきたら早めに始められるようにしましょう。　※初期設定等、サポートします。

無料 **ＳＮＳ、ＨＰでの情報発信**
本部にて Facebook、公式ＨＰにて季節商品やキャンペーンの告知、各店舗では、その他 Twitter、Instagram などの運用をします。

推奨 **季節商品の導入、周年キャンペーンの実施**
飽きさせない店舗運営には、定期的な季節商品の導入が大切です。
すでに豊富な商品を用意している他、毎年新しい商品を開発していますので、本部からのご提案に合わせてお選び頂けます。
周年キャンペーンも大きな集客機会となりますので、店内 POP、チラシ、SNS で発信しましょう。

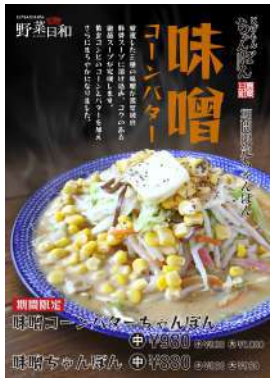
Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

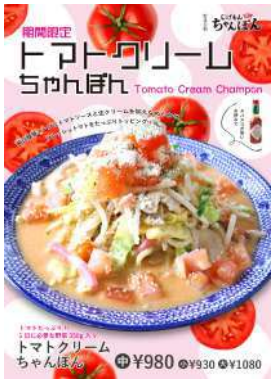
販促ツール

メニュー看板 ※初期製作費は店舗デザイン監修費に含まれます。

ポスター ※初期製作費は店舗デザイン監修費に含まれます。

季節商品ＰＯＰ ※任意　費用別途発生





店舗サイン ※初期製作費は店舗デザイン監修費に含まれますが、一部費用別途発生するものがあります。

のれん（麻地・帆布）

日除けのれん

のぼり

チラシ ※任意　費用別途発生

両面 _ 表面 a

両面 _ 表面 b

両面 _ 表面 c

両面 _ 裏面

片面

ショップカード・名刺

※任意　費用別途発生

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

店舗紹介

2022 年 9 月現在　27 店舗 ※開店予定、プロデュース店含む

01 武蔵境店（直営）
02 三鷹店（直営）
03 新高円寺店（ＬＣ）
04 赤羽店（ＬＣ）
05 品川シーズンテラス店（直営）複合施設内店舗
06 松戸店（直営）商業施設フードコート店舗
07 福岡店（ＬＣ）商業施設フードコート店舗
08 丸の内店（ＬＣ）「うにとぼんた」コラボ店舗 商業施設内店舗
09 吉祥寺店（直営）「吉祥寺じげもんとん」昼営業 二毛作業態
10 新宿西口店（ＬＣ）昼営業 二毛作業態
11 所沢店（ＬＣ）商業施設内店舗
12 練馬店（ＬＣ）「かわ焼き まいける」昼営業 二毛作業態
13 中野店（ＬＣ）「かわ焼き まいける」昼営業 二毛作業態
14 調布店（ＬＣ）「牡蠣 basara」昼営業 二毛作業態
15 本厚木店（ＬＣ）「餃子屋しのわ」昼営業 二毛作業態
16 グランデュオ立川店（ＬＣ）商業施設内店舗
17 池袋店（直営）商業施設内店舗
18 印西牧の原店（ＬＣ）「板前バル」昼営業 二毛作業態
19 川崎アゼリア店（直営）商業施設内店舗
20 センター北店（ＬＣ）商業施設内店舗
21 中板橋店（ＬＣ）
22 藤沢店（ＬＣ）
23 ミッテン府中店（ＬＣ）商業施設フードコート店舗
24 秋葉原店（ＬＣ）

≪プロデュース店≫
01 錦糸町店 商品提供店舗
02 霞が関店 商品提供店舗
03 ハラチャンポン 立川駅南口

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

収支モデル

◆路面店舗　※武蔵境店　17.91 坪　22 席

売上	4,000,000 円	構成比
原価	1,240,000 円	31.0%
人件費	1,160,000 円	29.0%
賃料	300,000 円	7.5%
水道光熱費	200,000 円	5.0%
他、販管費	80,000 円	2.0%
店舗利益	1,020,000 円	25.5%

◆商業施設店舗　※川崎アゼリア店　12.63 坪　18 席

売上	6,500,000 円	構成比
原価	2,015,000 円	31.0%
人件費	1,885,000 円	29.0%
賃料	776,300 円	11.9%
水道光熱費	325,000 円	5.0%
他、販管費	130,000 円	2.0%
店舗利益	1,368,700 円	21.1%

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp

会社概要

私たちは本気の料理を通して
一人でも多くの人を笑顔にすることで
『健康に社会に貢献』します。

Daiko corp
株式会社大髙商事

Daiko home
Daiko home 株式会社

会社名	株式会社 大髙商事
代表者	髙階 宏一朗
設立	2009年8月
資本金	800万円
所在地	本店　東京都小金井市緑町 4-2-18 三鷹オフィス　東京都三鷹市下連雀3-42-18-207 TEL 0422-26-7716 FAX 0422-26-6176
事業内容	飲食業の企画・運営　ライセンス展開事業
関連会社	Daiko home 株式会社〈不動産仲介〉

ブランド一覧

野菜日和 じげもん ちゃんぽん

長崎酒家 じげもんとん JIGEMONTON 吉祥寺

Copyright 2022, All Rights Reserved Daiko corp