

PARFAIT BAR
【&VIGO】

F C 資料

株式会社CARTON



PARFAIT & BAR 株式会社CARTON

2

【CONCEPT】

今日も良い一日だったな。

入店後、店内とパフェの盛り付けに心躍り、
食べて飲んで幸せを感じ、パフェの最後はさっぱりとした
味わいで締めいただく。
そして店を出るときにはお腹と心が満たされ、
ホッと一息「今日も良い一日だったな」と。
&VIGOはそんなお店でありたいです。

【TARGET】

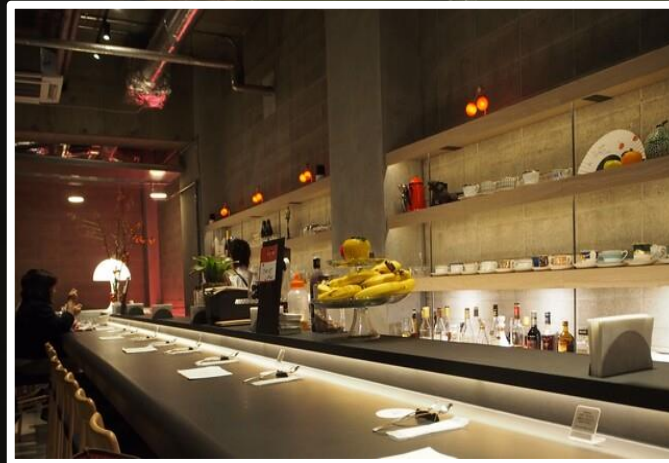
-CAFÉ TIME-

- ▶お子様在学校・幼稚園に行ってる間のママの癒しのカフェタイム。
- ▶カフェを訪れるオシャレ好きな20代～30代女性。

-DINNER～BAR TIME-

- ▶一日の終わりに少し贅沢な夜を求めに。
- ▶お食事やお酒の後にデザートを食べに。
- ▶お酒は飲めないけどBARの雰囲気を味わいたい。
- ▶オシャレな写真を撮りたいSNS女子。

★平均客単価 2500円～3000円



こだわり①【“旬”を大事にしています。】

VIGOのパフェはできる限り季節のフルーツを使用し、旬の味を楽しんでいただけるように2か月おきにメニューを変えています。
また、安心安全の食材を皆様にお届けしたいので、できる限り地元の食材を使用し「地産地消」を心がけた仕入れルートの開拓に励んでいます。

こだわり②【真心こめた手作りを。】

パフェはできる限り既製品を使用せずお店で手作りをしています。
確かに手間や時間はかかりますが、パティシエが一から考え抜いたレシピをもとに味や見た目にとことんこだわっているのです。

こだわり③【夜に楽しむ大人のパフェ】

夜に召し上がって頂くことが多いのでお酒とのリアージュを考えた味付けになっています。甘すぎずさっぱりと召し上がって頂けるような、そして一日のメにぴったりのちょっと大人のパフェなんです。
頑張った自分に向けて少しだけ贅沢してみませんか？



【FCに加盟する4つの強み】

① 営業利益率20%以上の実績

仕込み人員がほぼ必要ないので人件費が安い。スイーツ商材なので原価率が低い。

② CKがあるので職人レスでも確かな商品力

本部にパティエ在中の為、高品質の商材と季節ごとの商品展開が本部主導で可能。

③ 初期投資が通常の飲食店の半分程度

電気やガスの要領が通常の飲食店ほど必要ないので、初期投資が低い。

④ おしゃれな業態なので採用に強い

業態的に社員・アルバイトの人気は高く、SNSだけでも十分に人材確保が可能。

更に興味がある方はこの後の
ページの詳細をご確認ください。



【FCに加盟する4つの強み】

① 営業利益率20%以上の実績

- ② CKがあるので職人レスでも確かな商品力
- ③ 初期投資が通常の飲食店の半分程度
- ④ おしゃれな業態なので採用に強い



【モデル収支（15席想定）】

日～木			
単価	客数	日販合計	平日21日間
¥2,500	30	¥75,000	¥1,575,000
金曜			
単価	客数	日販合計	金曜5日間
¥2,500	40	¥100,000	¥500,000
土曜			
単価	客数	日販合計	土曜4日間
¥2,500	50	¥125,000	¥500,000
月商合計			¥2,575,000

収益		
売上	¥2,575,000	
仕入れ	¥695,250	27%
人件費	¥672,000	26%
家賃	¥200,000	8%
消耗品・衛生費	¥51,500	2%
水光熱費	¥64,375	3%
広告費	¥100,000	4%
通信費	¥50,000	2%
雑費	¥50,000	2%
減価償却	¥50,000	2%
ロイヤリティ	¥128,750	5%
経常利益	¥513,125	20%

【モデル収支（40席想定）】

日～木			
単価	客数	日販合計	平日21日間
¥2,500	45	¥112,500	¥2,362,500
金曜			
単価	客数	日販合計	金曜5日間
¥2,500	70	¥175,000	¥875,000
土曜			
単価	客数	日販合計	土曜4日間
¥2,500	80	¥200,000	¥800,000
月商合計			¥4,037,500

収益		
売上	¥4,037,500	
仕入れ	¥1,090,125	27%
人件費	¥995,400	25%
家賃	¥400,000	10%
消耗品・衛生費	¥80,750	2%
水光熱費	¥100,938	3%
広告費	¥150,000	4%
通信費	¥50,000	1%
雑費	¥80,000	2%
減価償却	¥100,000	2%
ロイヤリティ	¥201,875	5%
経常利益	¥788,413	20%

【FCに加盟する4つの強み】

①営業利益率20%以上の実績

②CKがあるので職人レスでも確かな商品力

③初期投資が通常の飲食店の半分程度

④おしゃれな業態なので採用に強い



PARFAIT & BAR 株式会社CARTON

店内で一つ一つ作り上げた季節感を感じるパーツを丁寧に盛り込んだ魅惑のデザート。最高に幸せな1日のメはVIGOの夜パフェで。

※一つ一つのデザートは、お持ち帰りの20分〜30分程度お時間を頂いております。お持ち帰りには、お持ち帰り用の容器をご用意しております。

ストロベリーパフェ

- ・ストロベリーパフェ
- ・ホイップクリーム
- ・バナナ
- ・イチゴ
- ・チョコレートソース
- ・マカロン

¥1800

キウイの美学

- ・キウイ
- ・バナナ
- ・チョコレートソース
- ・マカロン
- ・ホイップクリーム
- ・イチゴ

¥1700

あの日のお菓子の森

- ・お菓子の森
- ・チョコレートソース
- ・マカロン
- ・ホイップクリーム
- ・イチゴ

¥1450

チョコボンボーズ

- ・チョコレートソース
- ・マカロン
- ・ホイップクリーム
- ・イチゴ

¥1650

オレノ"王子"

- ・オレノ"王子"
- ・チョコレートソース
- ・マカロン
- ・ホイップクリーム
- ・イチゴ

¥1600

セントラルキッチンからほとんどの商材は送られてくるので現場では簡単な仕込みと営業の盛り付けのみ。職人がいなくても四季折々での季節メニューやクリスマス、バレンタインなどのイベントパフェも充実。お客様を飽きさせない施策は本部におかませください。

調理工程表	
メニュー名	モンブランパフェ 『さつまいもモンブラン』
価格	¥1,700
原価	¥275
原価率	17.8%

工程	内容	工程	内容
1	モンブランパフェの準備	1	モンブランパフェの準備
2	モンブランパフェの準備	2	モンブランパフェの準備
3	モンブランパフェの準備	3	モンブランパフェの準備
4	モンブランパフェの準備	4	モンブランパフェの準備
5	モンブランパフェの準備	5	モンブランパフェの準備
6	モンブランパフェの準備	6	モンブランパフェの準備
7	モンブランパフェの準備	7	モンブランパフェの準備
8	モンブランパフェの準備	8	モンブランパフェの準備
9	モンブランパフェの準備	9	モンブランパフェの準備
10	モンブランパフェの準備	10	モンブランパフェの準備



【本部サポート内容】

-OPENサポート-

- OJTによる4日間の研修プログラム
- 開店後2日間OPENサポート
- OPENチラシ・看板などデータ提供

-ランニングサポート-

- 調理工程表・調理動画による調理マニュアル
- 提供時のトークのマニュアルによる接客力向上
- アレルギー対応
- メニュー切り替えごとの販促物・メニューブック
チラシなど（印刷代実費）
- メニュー切り替えごとの調理研修（交通費実費）
- 月1回SV面談
- インスタグラム運用サポート



桜



Xmas

バレンタイン

★パフェ
単価1800~2400円

【FCに加盟する4つの強み】

- ① 営業利益率20%以上の実績
- ② CKがあるので職人レスでも確かな商品力
- ③ 初期投資が通常の飲食店の半分程度**
- ④ おしゃれな業態なので採用に強い



【初期投資】

【居抜きの場合】 ※BARの居抜きなど理想的

項目	詳細	金額
内・外装工事	内装・家具・トイレ・空調など	¥2,000,000
厨房機材	<ul style="list-style-type: none"> ●4つドア冷凍冷蔵1個 ●ショーケース ●製氷機 ●コールドテーブル ●シンク ●棚など 	¥500,000
食器・調理器具	パフェグラス・シルバー・皿・調理器具	¥200,000
その他経費	ユニフォーム・レジ・音響など	¥300,000
内装工事合計		<u>¥3,000,000</u>

内装工事費以外の初期費用

項目	金額
加盟金	¥1,100,000
保証金	¥550,000
物件取得費	¥4,000,000 ※家賃10ヶ月分で計算
初期仕入れなど	¥500,000
内装以外合計	<u>¥6,150,000</u>

条件：BAR・カフェなど居抜き
 場所：東京都内
 広さ：20坪
 家賃：40万円

で想定しています。
 地方や内装の充実具合では想定の半分程度に抑えられることも全然考えられます。

【FCに加盟する4つの強み】

- ①営業利益率20%以上の実績
- ②CKがあるので職人レスでも確かな商品力
- ③初期投資が通常の飲食店の半分程度
- ④おしゃれな業態なので採用に強い



【採用に強い】

昨今、どの業界も人手不足で悩まされており、飲食店は更に深刻化されています。ですが弊社の夜パフェ専門店は業態的にも採用に強く、SNSだけでも十分に採用に至っている実績があります。



夜パフェ専門店VIGO
社員・アルバイト募集中

SNS採用実績

アルバイト応募：20件 / 投稿

正社員応募：1~3件 / 投稿

◀このような投稿を行うだけで毎回↑この程度応募があります。（エリア差はございます。）
オープンニング以降は定期的に募集投稿をすれば人員は回っていきます。

PARFAIT & BAR 株式会社CARTON

【弱み】

①ピークの時間帯が遅い

▶2軒目に利用されることが多いのでピークが20時ごろ～始まる。
そのため人件費が深夜給の割合が高くなりがち。また、早上がりなどをさせづらい。

②単価が上がりづらい

▶専門店なので単価は安定しているが、ドリンクを複数杯飲まれることが少ないので上振れもしづらい。

③立地選定が難しい

▶2軒目ビジネスなので、近隣に一軒目のお店がある程度無いと成立しない。



【立地選定】

広さ : 10~20坪 (15席~40席推奨)

エリア : 繁華街の近く (徒歩圏内に居酒屋やバルなどお酒が飲める店が最低10店舗程度ある場所)

ターゲット的に赤提灯系ではなく、こじられた店が多いエリアの方が良い。

業態的には通常のお店とバッティングしないため、近くに繁盛店があるほど良い。

駅7分圏内。(ただし近隣に↑のような店が多い場合は問題ない。地方の様に。)

住宅街も近隣に多い場合はカフェタイムも営業オススメ。

階数 : SNSでの集客が強く、目的来店が多いため地下・空中階でも可能。一等地である必要は無いです。

家賃 : 坪3万以下

軽飲食可



【加盟案内】

加盟金：100万円＋消費税

保証金：50万円＋消費税

ロイヤリティ
契約期間
契約解除
物件開発
出店地域
開店指導

税抜売上の5%（最低10万＋消費税）

開業日より3年間

期間満期終了6ヵ月前の予告が必要

基本的に加盟者側が候補地選定。弊社から紹介する場合があります。

テリトリー制（半径2キロ）

●当社直営店にてOJTによる1日

●開店前研修3日間

●開店当日、翌日サポート2日間

*研修に伴う宿泊・交通費は別途ご請求致します。

また、場合により店舗運営状況と地域特性を考慮して、追加企画（別途費用請求）を提案する場合があります。



【よくある質問】

Q なぜ夜パフェなのか？

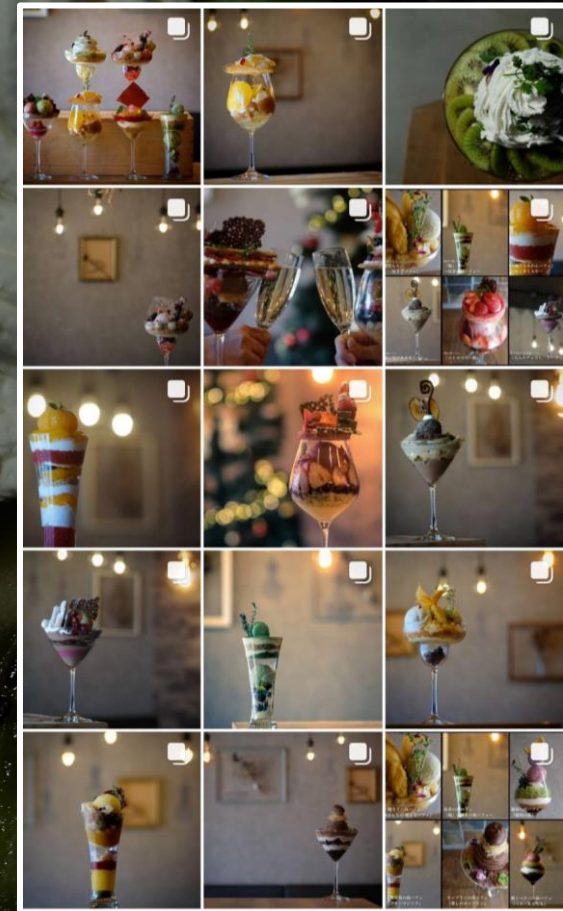
A 2軒目を主軸としたチェーン店は少なく、全国展開してるお店は少ないのでビジネスチャンスがある。
2軒目は料理を楽しむというよりは軽食とお酒を楽しむのがメイン。酒で差別化をするのは非常に難しい。
夜パフェは圧倒的に『料理』で近隣店舗と差別化できる2軒目の店です。

Q 一過性のブームで終わるのではないか？

A 結論から言うとブームでは終わらないと考えています。
「夜パフェ」という言葉だけ見るとブーム感はありますが、「食事の後にBARに行く」「お酒の後に甘いものを食べる」という事自体は今時始まったことではありませんし、今後も需要として消えていくことは考えづらいのでブームでは終わらないと考えています。
今後の展開としては「パフェ屋さん」というより「パフェを楽しめるBAR」という打ち出しでブランディングを強めていきたいと思いますと考えております。

Q 集客方法はどうしてるのか？

A Instagramとの相性が良く、しっかり投稿していればOPENから半年で2000人~4000人程度にフォロワーは増えてきます。パフェも季節ごとに更新があるため投稿ネタにも困りづらいです。
定期的にインスタ広告などを交えることでフォロワー以外にもリーチでき、来店にもつながります。
各店SNSでの集客がメインなので広告費も比較的安く抑えられる業態です。



代表挨拶

『心を満たすレストラン』

株式会社CARTONは千葉県を中心にレストランを展開する飲食ベンチャー企業です。

私たちは掲げる店舗運営の理念は「心を満たすレストラン」です。社長である私は特別グルメでもなければお酒にも詳しいわけでもありませんでした。

でもなぜかレストランはワクワクするんです。ある時なぜだろうと突き詰めてみたんです。

美味しい料理？オシャレな空間？スタッフの接客？店内の音楽？

優先順位をつけることができませんでした。どれも欠かせない要素であるということに気が付いたのです。

この時、私の中にレストランという場所はお腹や舌を満たすだけの場所では無く「心」を満たす場所なんだと一本の軸が通りました。

美味しかった～という感想も良いけど、楽しかった～と言ってもらえる場所を演出するのが私たちのミッションであると確信できました。

そんなレストラン運営を通じて社会に貢献できるような企業を目指しています。

【VIGO 100店舗構想】

夜パフェ文化を全国へ

VIGOは2027年までに100店舗展開する構想を描いています。

私は「夜パフェ」という文化をビジネス目線以前に消費者としても、

とても魅力を感じています。

そしていつしかこのようなビジネス的にも消費者目線でも素晴らしい文化を

全国にも広げていけないかと考えるようになりました。

ですが、まだまだ立ち上げ間もない弊社の力と資金力ではなかなかスピード感を

持った展開ができません。

そこで、この度フランチャイズ化をすることでたくさんの想いの強いオーナー様と

協力して夜パフェ文化を広めていきたいと考えました。

まだまだ実績の少ないビジネスモデルではございますが、

一緒に夜パフェの名を全国に広げるために手を貸していただけるオーナー様を

大募集しております。



株式会社CARTON 代表取締役 櫻井 航

経歴

- 1990年 6月5日生まれ
- 2013年 日本大学経済学部卒業
- 2013年 株式会社QUATTORO入社
- 2015年 SHANTY柏店や新浦安店の店長
- 2018年 独立後株式会社CARTON設立。

【会社概要】

社名: : 株式会社CARTON

住所 : 〒277-0871

千葉県若柴178-4柏の葉キャンパス148街区-2
ショップ&オフィス棟6F

代表取締役 : 櫻井 航
役員 : 渡部 大樹
役員 : 金子 直矢

設立: : 2018年12月7日

資本金 : 300万円

事業内容 : レストラン、カフェなどの飲食事業
食材卸事業

【沿革】

2018年7月11日	ワインとタパス PORTA オープン
2018年12月7日	株式会社GENOWORTH 設立
2019年 4月3日	I.B DINER 柏の葉 オープン
2019年12月5日	スパニッシュバルVIGO オープン
2021年3月31日	SALAD shop“the BoX” オープン
2021年4月15日	黒毛和牛ハンバーガー専門店 GABU オープン
2021年7月2日	株式会社CARTONに社名変更
2022年6月	スパニッシュバルVIGOを夜パフェ業態に変更
2021年7月30日	I.B TERRACE おおたかの森 オープン
2022年6月	夜パフェ専門店VIGO蔵前 オープン
2023年1月	庭-niwa- 蔵前店 オープン
2024年4月	夜パフェ専門店VIGO 下北沢にFC店舗OPEN
2024年6月	SALAD shop“the BoX”を営業終了