

A woman with long black hair, wearing a dark blue puffer jacket and a red scarf, is looking down at a black cow in a barn. The cow is lying down, and the woman is standing next to it. The barn has wooden beams and a metal roof structure. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

# Imaginations

株式会社イマジネーションズ  
焼肉グレート事業案内



# Contents

もくじ

2	もくじ
3	会社概要 / 会社沿革
4	運営店舗
5	私たちのビジョン / ミッション
6-8	株式会社イマジネーションズのFC事業基本方針と強み
9	焼肉グレートのこだわり
10	商 品
11	焼肉グレートサービス
12	マーケットポジション / 物件条件 / 立地条件
13-14	基本サポート機能
15	オプションサポート機能
16	開店までの流れ
17-19	加盟契約からオープン、継続的サポートの流れ
20	担当メンバー紹介
21	加盟条件 / オプションサポート代
22	初期投資と想定回収期間
23	損益モデル

# Company Overview

## 会社概要

社名	株式会社イマジネーションズ
本社所在地	栃木県宇都宮市鶴田町3083 2F
本社電話番号	028-678-6363
設立	2009年11月
資本金	500万円
国内社員数	150名(うち正社員30名)
店舗数	9店舗(うち海外6店舗)
2018年度売上	国内6億5千万円、香港1688万香港ドル
2019年度売上	国内7億2千万円、香港2145万香港ドル
2020年度売上(コロナ)	国内5億3千万円、香港2506万香港ドル
2021年度売上(コロナ)	国内4億3千万円、香港3066万香港ドル
営業内容	飲食店の運営、フランチャイズ本部、経営サポート
URL	<a href="https://imagination.co.jp/">https://imagination.co.jp/</a>
役員	[代表取締役] 綱川博明 [取締役] 津川勝治(創業者) *Imaginations Hong Kong Director [取締役] 木村康洋
主要取引銀行	足利銀行、みずほ銀行、真岡信金
関連会社	・香港法人 Imaginations Hong Kong LTD ・米国法人 Imaginations.inc ・焼肉グレートのアジアFC本部運営

# Company History

## 会社沿革

2004年	栃木県真岡市かんてら開店
2005年	栃木県宇都宮市かんてらHAJA開店
2008年	栃木県宇都宮市焼肉グレート開店
2009年	栃木県宇都宮市焼肉グレート移転
2010年	栃木県真岡市かんてら閉店
2010年	東京都千代田区焼肉グレート神田店開店
2011年	栃木県宇都宮市焼肉グレート駅前店開店
2012年	東京都千代田区焼肉グレート鍛冶町店開店
2013年	香港Imaginations Hong Kong LTD設立
2014年	栃木県宇都宮市たれ工房(セントラルキッチン)開設
2015年	栃木県宇都宮市かんてらHAJA閉店
2015年	香港YAKINIKU GREAT 香港上環店開店
2018年	東京都千代田区鍛冶町店を焼肉グレートROOM店として移転
2019年	香港YAKINIKU GREAT SOHO開店
2020年	マレーシアKL YAKINIKU GREAT KUALA LUMPUR (FC店)開店
2022年	マレーシアKL YAKINIKU GREAT KUALA LUMPUR 2号店(FC店)開店
2024年	米国NY Imaginations Inc設立
2024年	タイバンコクYAKINIKU GREAT BANGKOK (FC店)開店

# Management Shop

運営店舗

国内直営店	焼肉グレート宇都宮本町店	〒320-0033 栃木県宇都宮市本町13-13本町ビル1F	TEL.028-666-0120
	焼肉グレート宇都宮駅前店	〒321-0964 栃木県宇都宮市駅前通り1-4-6	TEL.028-627-4600
	やきにくグレート神田店	〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町2-1-14 赤尾興産ビル2-3F	TEL.03-6206-0503
	川崎 タンタン 鶴田店	〒320-0851 栃木県宇都宮市鶴田町3083	TEL.028-678-5444
海外直営店	YAKINIKU GREAT 香港上環店	1/F,255,Queen's Road Central,Central, Hong Kong	TEL.+852-3565-6129
	YAKINIKU GREAT SOHO	1/F,Lower H code,45 Pottinger Street,Central Hong Kong	TEL.+852-2758-8688
海外FC店	YAKINIKU GREAT KUALA LUMPUR	The Republik,Jalan Medan Setia1, Bukit Damansara,Kuala Lumpur,Malasia	TEL.+630-2098-6666



# Our Vision

私たちのビジョン

「世界一の焼肉店へようこそ！」

嘘偽りなく「世界一の焼肉店へようこそ！」

とお客様を迎え入れています。

我々のお客様、社員、業界やパートナーにとっての世界一になります。

世界一になるというのは唯一の存在です。

また日本一は目指さない。

鮓、鉄板焼きに次ぐ日本の食文化として焼肉を世界に広げ、

世界のお客様へ新体験を！

社員にはもっと幅広い能力発揮機会と未来の豊かな生活を！

そして業界の産業発展に貢献し、

結果日本食料自給率を高めたい。

ぼくらのフィールドは世界。

# Mission

ミッション

希少部位体験と自己重要感

## 希少部位体験とは

1. 新しい体験と発見
2. 美味しい物を食べてるって感覚  
自分や相手へご褒美してるって満足感
3. 一緒に来た相手の笑顔、歓喜、幸せ
4. 自己重要感

## 自己重要感提供

1. 何かに貢献したい気持ち  
人から感謝されたいって気持ち  
またそれを感じられる嬉しさ
2. えこひいきされる嬉しさ、特別感
3. 聞かなくても知っててもらいたい欲求  
(ストレスフリー)

# FC Business Basic Policy

株式会社イメージンションズのFC事業基本方針と強み

## 和牛焼肉の地域1番店ポジション獲得で抜群の安定経営。

都心で集客力のある立地は多々ございますが、その分家賃や広告費の比率が重くなります。また常に既存ライバル店や新規店との熾烈な戦いを余儀なくされます。私たちは1番になれる地域で出店して、加盟店様とその地域で1番のポジションを獲得して、地域のお客様に生涯使っていただくためのサービス提供、関係性を築く私たちのノウハウを導入して長期にわたって地域1番店に育て上げます。



# FC Business Basic Policy

株式会社イメージンションズのFC事業基本方針と強み

**これからは絶対に高い付加価値業態です。**

お客様単価は地域性もありますが8,000円弱です。これを居酒屋さんで行うと2～3倍のお客様数が必要です。では、客単価が高いとお客様来店率が低いのか？全くそんなことはございません。今、お客様が求めているのは量でも安さでもなく、価値です。価値の感じられないものやサービスに代金を支払ってくれる方こそ少ない時代になりました。また、お客様単価が高いという事は、そこで働く社員さんのやりがいや労働環境の向上にも貢献します。



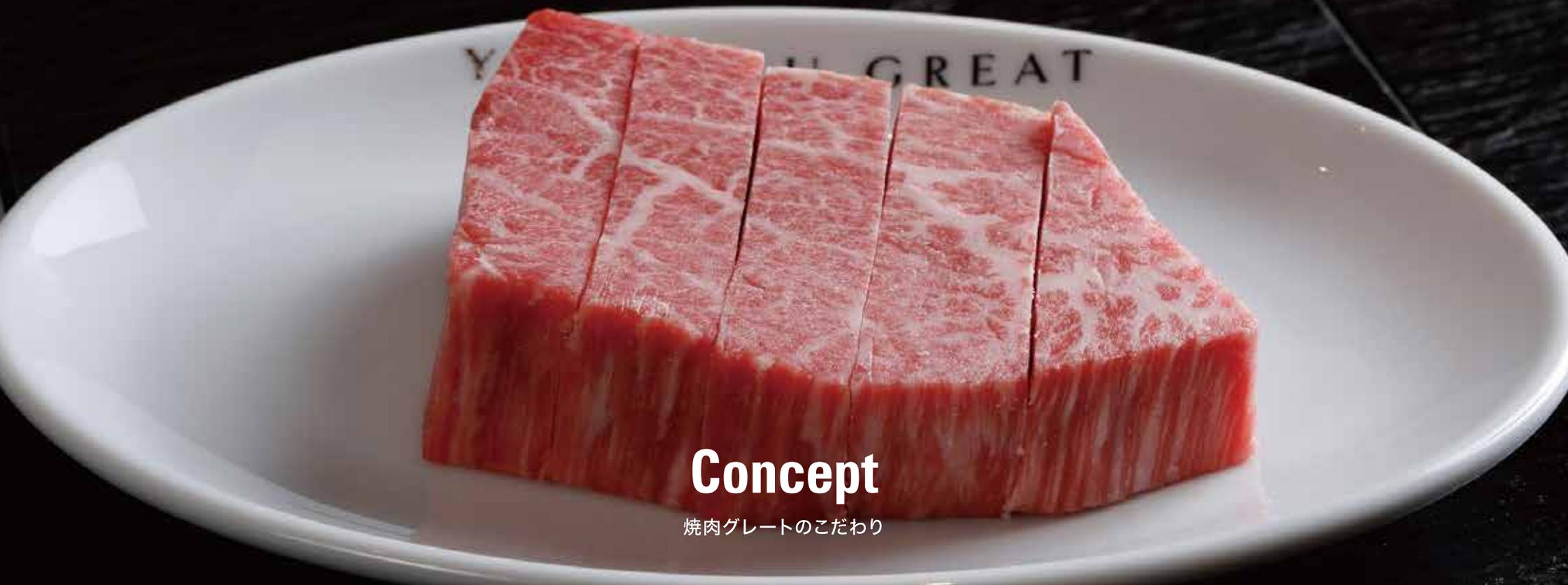
# FC Business Basic Policy

株式会社イメージンションズのFC事業基本方針と強み

**最高級のA5和牛で高い粗利益率を実現します。**

黒毛和牛は世界一高い牛肉であると言って過言ではありません。我々は事業を焼肉に絞り、お客様価値の向上と仕入れた牛さんのお肉を余す事なくお客様にご提供できるメニューや商品構成に努めてきました。初期投資で、お肉の真空機や各種冷蔵設備は少し重いですが、それらは仕入れた和牛を無駄なく使い切り、中長期的に見れば非常に生産的です。高単価で高利益はもちろん経営を安定させ、投資回収の早さ、社員さんの処遇やお客様サービスに貢献します。





## Concept

焼肉グレートのこだわり

1. 私たちが扱う黒毛和牛はA5ランクの中でも、**BMS10,11**をメインとした**最高級品のみ**を使用。芝浦食肉市場に目利き職人が毎週買い付けに行き、最高級の中から更に良い物だけを厳選し、鮮度抜群のお肉を店舗に直送します。
2. 黒毛和牛は**冷凍品を使用しません**。絶対品質、絶対鮮度を提供するため、必ず**チルドのみ**を使用します。
3. **希少部位専門店**です。独自のカット方法で他店では味わえない新しい焼肉体験をお客様にお届けします。
4. **顧客情報を積極的に活用**して、お客様一人一人の来店目的を実現します。
5. 独自の教育プログラムでお客様にミッションを届ける**人材育成をサポート**します。



# Our Speciality

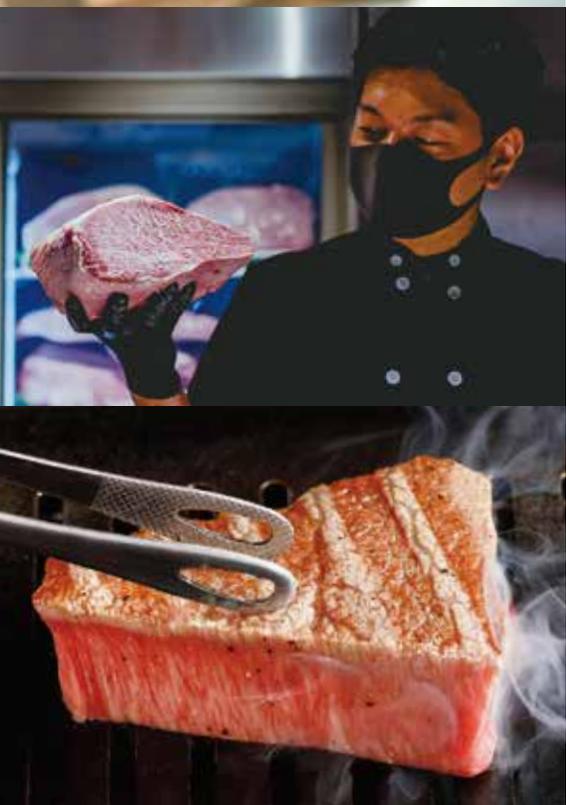
商 品

鮨屋に鮪、鰯、雲丹、烏賊、赤貝等があるように  
我々のメニューでは黒毛和牛の様々な部位を  
特性に合わせたカット、味付け、焼き方、食べ方で楽しんでいただき

お客様の

「美味しい、楽しい、気分がいい」

を実現いたします。





# Service

焼肉グレートのサービス

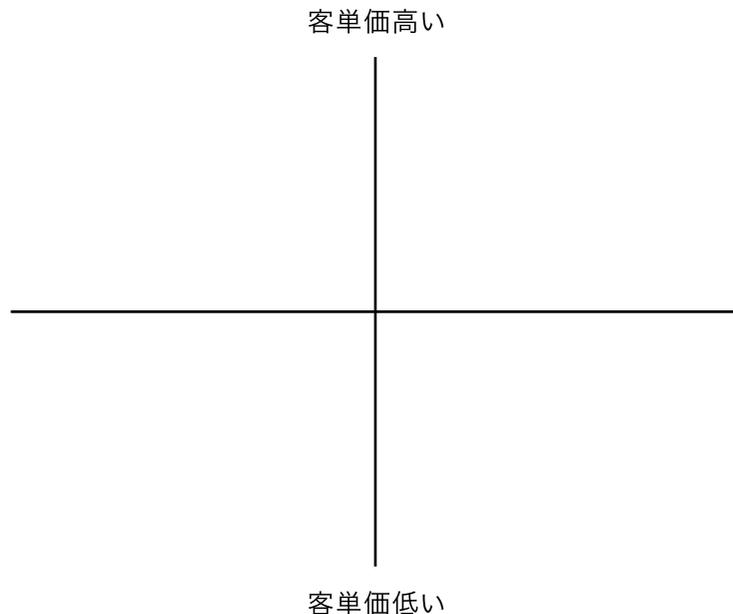
各部位を一番美味しい焼き方でお客様に指南いたします。

全てのお仕事について世界一業務基準表があるので

研修後は直ぐに実践に挑戦できます。

# Market Position

マーケットポジション



※現地調査のうえ作成致します。

# Property Conditions

物件条件

店舗坪数	50坪前後
坪あたり家賃	【地方】7,000円～10,000円 【都心】15,000円～24,000円
階数	1階
建物正面間口	ガラス。横幅。
ビル入り口幅	都心の場合…明るく視界性良好、清潔
店前歩道幅	2メートル
エレベータ数	6階まで(ダクト天井上げ)
看板設置の可否	必須(店舗正面、袖、入口)
同一ビル出店店舗状況	風俗・キャバクラビル不可、焼肉不可
駐車場	地方必須 ※コインP可。2軒以内隣り、向かいの20m以内
最寄駅からの距離	都心3分。地方1.5km ※理想

※その他エリア、物件は要相談

# Location Conditions

立地条件

商圈人口数	15万人/1店舗
立地パターン(商業・駅前・ビジネス・住宅・郊外)	地方都市、都心の駅周辺や所得高めの住宅地
風俗エリア等NGエリア設定	キャバクラ・風俗の多い歓楽街中心や同ビルはNG、歓楽街周辺はOK
最寄り駅乗降客数	【都心】35,000人 【地方】15,000人

# Basic Support - 1

基本サポート機能

## リーダー研修 (50日間)



キッチン、フロア別に各1名ずつ50日間の研修に入っただき、和牛希少部位専門店としての基準業務を導入します。キッチン、フロアのどちらかに本事業の責任者に参加してもらう事で事業の価値観考え方も導入し、自ら現場社員を育成できる状態にいたします。毎週加盟店企業社長様にレポートを提出し、研修最後に卒業検定がございます。

## オープニングサポート (18日間)



リーダー研修を終えたスタッフ主導で、開店前の社員OFF-JT、開店準備サポート、開店後のOJT、現場にあった当社のオペレーション修正等合計18日間当社のチームが直営店同様の内容で現地に入ります。リーダー達は教えることで本当の意味で50日間の研修を終えることになり、成長いたします。

## SVの定期臨店 (定着後3ヵ月毎)



SVは主に売上高とFL利益(売上から材料費と人件費を引いた利益)を適正地にするための店長のお仕事をアドバイスしていきます。また、店長のカウンセラー・相談相手になり、現場の課題を一緒に解決するサポートをいたします。

# Basic Support - 2

基本サポート機能

## オペレーション業務基準点検



キッチン、フロア別に当社トレーナー業務を熟練したオペレーションマネージャーが点検、フィードバック、指導に入ります。当社は一人のSVのみでサポートせず専門分野に分かれてサポートすることで現場にとって具体的明確な業務アドバイスや指導を行います。課題はチームで共有してその現場で最適なアドバイスをを行い、専門性を維持向上していきます。

## 和牛の選定



毎週東京芝浦食肉センターで最高の和牛を選定し、週に1～2回納品いたします。当社の職人は焼肉グレート専門ですので、和牛の品質に妥協はいたしません。いつも最高の和牛を供給いたします。  
※仕入れ卸金額の5%を仕入れ管理費として頂いております。

## たれの供給



当社セントラルキッチンで作られるたれは季節による人の味の感じ方も考慮して、人の手で作られる無添加だれです。全てチルドでお届けいたします。焼肉のたれのみではなく、ドレッシングやコチュジャン、キムチのたれまでお店で使うたれのほとんどを供給いたします。

## メニュー定期更新と指導



定期的にメニューは更新いたします。更新されたらオペレーションマネージャーが現地で更新されたメニューの工程や新商品の指導を直接行いますので現場も安心です。

## 世界一業務基準表更新と指導



キッチン・フロアのお仕事の詳細やコツが見える化しているマニュアルは常時更新しています。基準表はクラウドでいつでもだれでも閲覧でき、しかも常に最新です。こちらも定期的に更新の指導を直接現場でシェアいたします。

# Option Support

オプションサポート機能

状況に合わせた社長様の意志決定により、その時必要なサポートを行います。  
それによって加盟店社長様が不必要な不安や困りごとを無くして経営に集中していただけます。

## 電話予約代行（顧客情報活用予約）

オススメ1



当社で熟練した予約受付係が電話予約の受付を代行いたします。それにより現場は昼間仕事を止めて電話に出る必要がありませんので、生産性の高い仕事が行え、勤務時間も安定いたします。営業ピーク中は電話対応する社員が必要なく、その時いらっしゃるお客様へのサービスに全力集中できます。非常におすすめのサポートです。

## 星どり表導入プログラム

オススメ2

星どり表とはキッチン、フロア別で25項目に絞られた職種別スキル表です。星どり表自体は基本サポートで更新、シェアいたします。定着プログラムでは、社員さんへの説明会、トレーニング担当者の運用、承認、面談、時給改正までの一連のフローを担当者が一緒に導入いたします。

## 環境整備導入プログラム

オススメ3



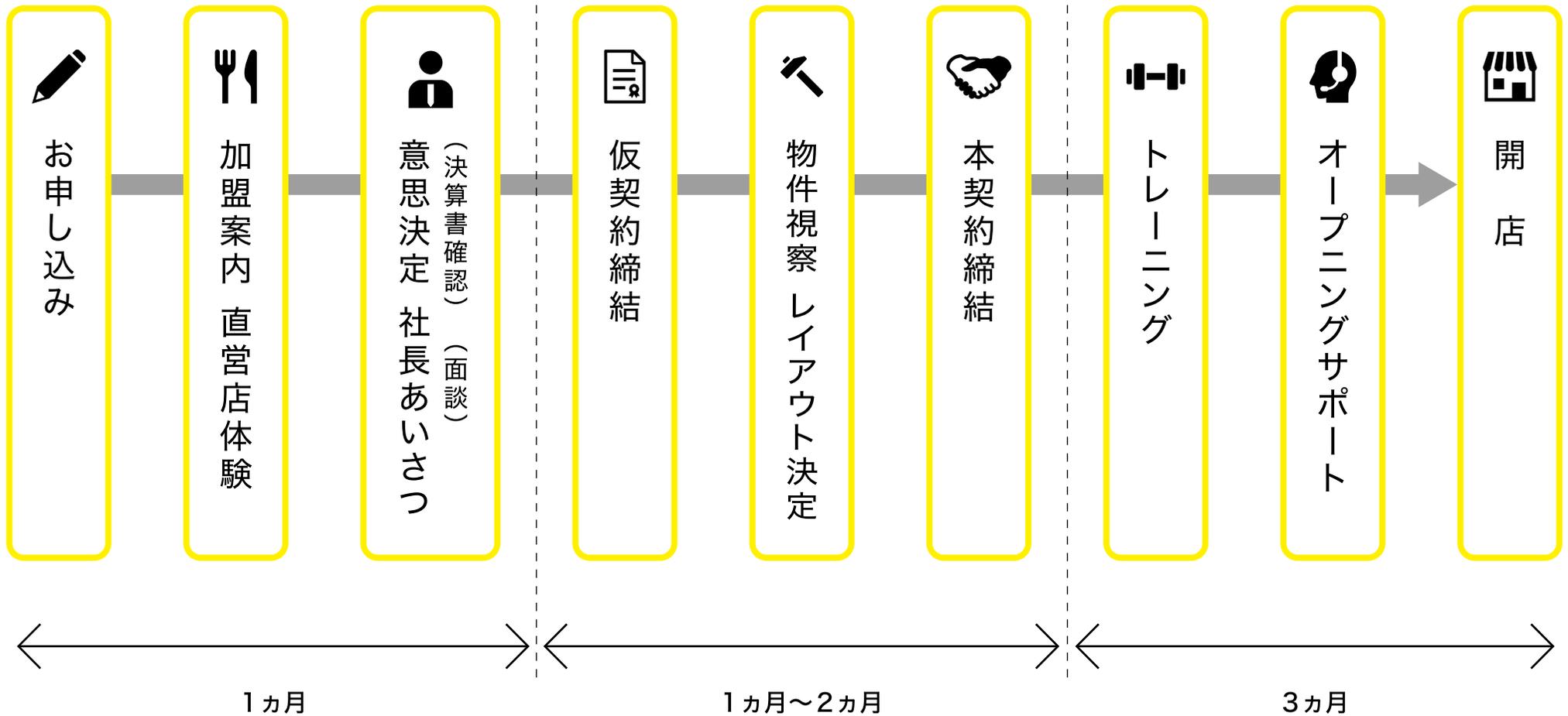
お店に行くと社長様が気になってる事たくさんありませんか？なぜ気づかないんだろうとイライラしていませんか？社員さんが自分たちの職場をより良く効率的にするために計画・実行・振り返り・改善を繰り返してお客様のご来店に備えるプログラムで、月に一回社長様と社員さんの認識を合わせる事ができるイチオシのプログラムです。

### まだまだあるおまかせサポート

- SNS初期構築サポート
- 本部直営店1 day研修
- チームビルディング合同合宿
- 合同他店視察会
- 正社員の評価制度
- 牛舎合同合宿

# Flow Until Opening

開店までの流れ



【合計】 4ヶ月~6ヶ月

# Support Flow - 1

加盟契約からオープン、継続的サポートの流れ



## スタートアップ研修 (50日間)

フロア、キッチンオペレーションマネージャーを中心に、専属トレーナーがマンツーマンで50日間トレーニングを行います。研修は楽しく和やかに行われますので安心してご参加頂けます。



### 導入オリエンテーション

現場での実践に入る前に、4時間の焼肉グレートのコアバリューからミッション、飲食店での基本知識まで座学で勉強します。

1

### トレーニング

星どり表、基準表、トレーニングスケジュールを用いて、50日間で必要なスキルを習得します。

2



### トレーナー オリエンテーション

開業時、人材育成トレーニングを担う研修社員に、トレーナーとしてのスキルを学んでもらいます。

3



### 卒業検定

50日間の研修を経て、卒業検定で合格できれば本部研修終了です！

4

# Support Flow - 2

加盟契約からオープン、継続的サポートの流れ



## オープニングサポート (18日間)

オープン前のPA社員さんのトレーニング8日間から、グランドオープン後10日間のサポートを行います。開店前8日間と開店後10日間の合計18日間。「習うより慣れる」です。



### 導入オリエンテーション

オープニングスタッフ向けです。

# 1



### トレーニング+ロールプレイング+試食会

個別トレーニング、営業を模したロールプレイング、商品知識を養う試食会を繰り返し行います。

# 2



### プレオープン

実際にお客様を店舗に入れて、グランドオープン直前の最終練習を行います。

# 3



### グランドオープン

実践をしながらOJTとその日の改善点を修正していきます。

# 4

# Support Flow - 3

加盟契約からオープン、継続的サポートの流れ



## スーパーバイザー (SV) & オペレーションマネージャー (OM) の臨店

**SV**

※初年度毎月  
※2年目以降  
3カ月に1度

SVとOMで共有

**OM**

※初年度毎月  
※2年目以降  
3カ月に1度

### オーナー、事業責任者との 面談と臨店報告書提出

店舗の点検に入る前に、オーナー、  
事業責任者と面談をして問題や要望  
をヒアリングします。

### スーパーバイザー臨店

オーナー面談の後、店舗に入りFL  
利益を最大化するための施策サ  
ポート。店長の店舗運営の相談役  
にもなります。

### 臨店報告書提出

その日の内に点検  
結果の報告書を  
提出します。

### フロアオペレーションマネージャー臨店

私たちのミッションがお客様に届けられているのか、  
フロアのサービスを点検・指導を行います。

### キッチンオペレーションマネージャーの臨店

私たちの品質をお客様に届けられているのか、  
または生産性やお仕事の点検・指導を行います。

### SVと臨店報告の 情報共有

チームでPDCLAを  
回して改善し続け  
ます。

# Members Introduction

担当メンバー紹介



**綱川 博明** 日本法人代表取締役社長

ぜひ当社でこれまで培ってきたノウハウをご活用ください。直営店、FC加盟店問わず全力でサポートいたします。



**津川 勝治** 香港法人代表取締役社長

これからは直営店にこだわらず、パートナーとお互いの強みを活かしたwin-winの関係を築くことが事業の継続に繋がるものと信じています。



**木村 康洋** フランチャイズ事業部本部長

5年間の海外勤務を経て培った経験は、日本語の通じない海外社員に持続可能なスキルを教える仕組みを作るきっかけになりました。



**木村 千恵美** 店長

来店してくれるお客様のために、1杯1杯のタンメンに愛情を注いでいます。そして「いつも美味しくとても早い」をお客様に届けています。



**松浦 武士** キッチンオペレーショントップマネージャー

これまでずっと和牛に関わる仕事に従事してきました。専門的な技術知識を確実に導入、サポートいたします。



**佐藤 美和** サービスオペレーショントップマネージャー

サービスにはオペレーションも重要ですが、その前に考え方や価値認識を導入することが最も重要です。オリエンテーションからしっかりサポートいたします。



# Expected Payback Period for Initial Investment

初期投資と想定回収期間

初期投資額(万円)

品名	金額
土地代	1,000,000
建物代	1,000,000
設備代	1,000,000
その他	1,000,000
合計	4,000,000

想定回収期間(月)

品名	金額	ROI%
土地代	1,000,000	10%
建物代	1,000,000	10%
設備代	1,000,000	10%
その他	1,000,000	10%
合計	4,000,000	10%

ROI

品名	ROI%	ROI%
土地代	10%	10%
建物代	10%	10%
設備代	10%	10%
その他	10%	10%
合計	10%	10%

内容はお問い合わせをいただいた後  
ご紹介いたします

**ROI** - Return On Investment -  
投資回収

**20.1**ヵ月 ※解約時保証金を差し引いて

# Revenue Model

損益モデル

## 直営店実績売上と営業利益 2024

宇都宮本町店	
坪面積	50坪
月平均売上	1,521万円
年平均FLコスト率	53%
月平均営業利益	468万円

宇都宮駅前店	
坪面積	80坪
月平均売上	2,200万円
年平均FLコスト率	51%
月平均営業利益	759万円

Hong Kong Sheung wan brunch	
SQF	1,700s.f
Monthly average sales	HK\$1.5mil
FL cost	48%
Operating profit	HK\$450K

※減価償却、修繕費、本部費などの店舗外経費は除いております。

※また、賞与は除外してあり本部が現場で使用する純粋な店舗利益です。