

リピート続出！この味を一緒に全国に広めませんか

南京町®

花梨  麻婆飯店

Karin mabo restaurant

優勝実績！！  
激辛グランプリ



FCフランチャイズ  
概要資料

一度食べたなら、もう戻れない  
クチコミで話題！  
リピーター続出の麻婆豆腐

## 会社概要

- 運営会社：株式会社司プランニング
- 創業：2019年（本店2022年4月）
- 代表取締役：大田仁司
- 会社住所：〒650-0022 神戸市中央区元町通1丁目4-11-5A 大上ビル

## ■ 店舗

南京町本店（兵庫県・神戸市）

阪急オアシス店（兵庫県・神戸市）

なかもず店（大阪府・堺市）

南京町®  
花梨  麻婆飯店  
Karin mabo restaurant



## 花梨麻婆の歴史

1997年、都会から少し離れた閑静な住宅街に  
「中国料理花梨」は生まれました。  
美味しい料理をお腹いっぱい召し上がって頂き  
中国料理の醍醐味を味わってもらう  
それが創業者の想いであります。  
中でも、麻婆豆腐は当時から変わらぬ味で  
多くのお客様に喜ばれております。  
その創業者の想いを受け継ぎ  
より多くの方達に味わって頂きたいと  
麻婆豆腐専門店『花梨麻婆』が生まれました。



## 神戸南京町で行列のできる 四川麻婆豆腐専門店

月商

平均  
**410**万円

最高600万円

累計販売数

**100,000**万食

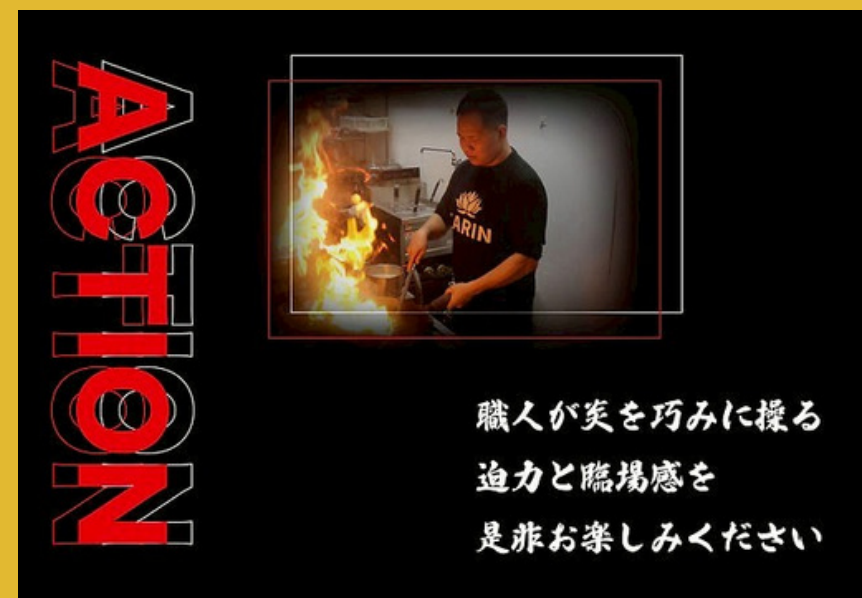
2019年4月～2025年12月



## 【兵庫県】神戸南京町本店



〒650-0022  
兵庫県神戸市中央区元町通1丁目2-9



## 【兵庫県】阪急オアシス神戸三宮店



〒650-0001  
兵庫県神戸市中央区加納町4-2-1  
阪急オアシスB1F

## 【大阪府】堺なかもず店



〒591-8023  
大阪府堺市北区中百舌鳥町6丁816

# 炎の激辛中華G1グランプリ 優勝

花梨麻婆飯店の看板商品「四川麻婆豆腐」は、2023年に開催された『炎の激辛中華G1グランプリ』で見事“優勝”を獲得しました。雑誌やテレビなどでも注目を集めており、四川麻婆豆腐だけではなく、主力3商品全てがメディアに取り上げていただけるほどパワーのある商品です。



## ラーメンWalker関西2026

ラーメンWalker関西2026に当店の主力商品「スタミナ麻婆チャン麺」が取り上げられました。



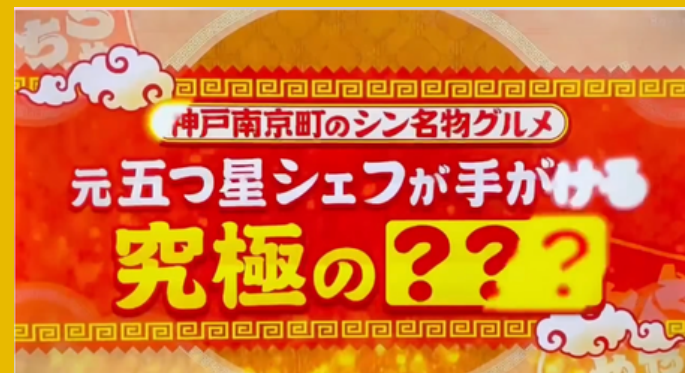
## TBS王様のブランチ

末トラベルのコーナーで神戸を代表するグルメとして当店の主力商品「四川麻婆ませ麺」が取り上げられました。



## 関西テレビチャチャ入れマンデー

東西を代表する中華街を比較するコーナーで南京町の最新人気グルメとして当店の主力商品「土鍋四川麻婆豆腐」が取り上げられました。



花梨麻婆飯店 さん  
hayase.  
王様のブランチャヨリ  
2025. 11. 6

花梨麻婆飯店  
さん  
2025. 11. 2

花梨麻婆飯店 さん  
狂言家  
和泉流 系家  
～587年9位継  
藤九郎  
2025. 7. 30

カリンマーボー  
2025. 5. 1

花梨麻婆飯店 さん  
2025. 5. 1

花梨麻婆豆腐専門店  
様人  
2025. 9. 3

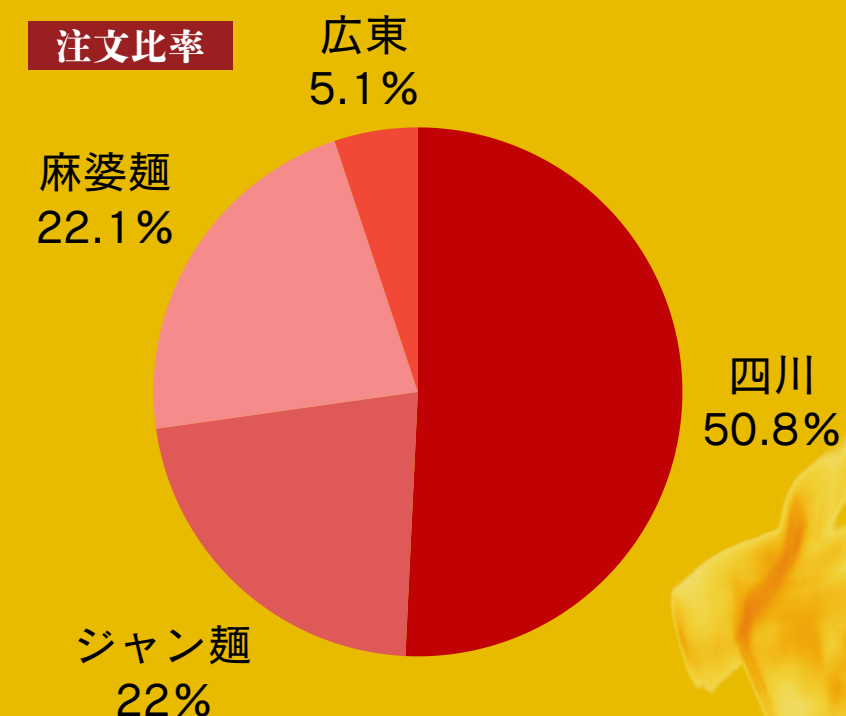
花梨麻婆飯店 様  
DRAGON GATE  
2025. 9. 3

圧倒的人気No.1

# 四川麻婆豆腐



注文比率



## 商品の特徴

厳選したスパイスで辛さだけに拘らず甜麺醤、豆板醤のコクや旨み味付けされたひき肉の弾ける食感が特徴。花梨麻婆飯店売れ筋NO1の商品です。



## 五つ星ホテルのシェフ監修

五つ星ホテルの中華シェフの知見を活かし、辛み・香り・コク・し痺れのバランスを徹底的に設計したレシピ。

## 他商品と何が違う？

香り高い独自の麻と辣が食欲を刺激する、圧倒的な中毒性。夏・冬問わず需要があり、辛い物好きのコアファンが継続的に来店。

人気2位タイ(出数率22%)

## スタミナ麻婆ジャン麺

販売価格：¥990

「旨い・辛い・脂っこい」  
そのすべてをあえて突き詰めた背徳感溢れる一杯。  
四川麻婆豆腐のシビカラに、  
ぷりぷりの牛ホルモンを合わせ  
濃厚な旨味が口の中に広がります。  
写真映えする、SNSと非常に相性のいい一品。



人気2位タイ(出数率22%)

## 四川麻婆まぜ麺

販売価格：¥990

こだわり抜いた水分量の多い専用麺はコシと弾力が段違い。  
太麺だからこそ麻婆餡がしっかり絡む。  
食後の満足感が高く、男性客にも強い  
痺れ・辛さ・旨味のバランスを麺に合わせて調整、  
餡が重すぎず、最後まで食べ飽きない設計。  
麺好きには堪らない人気商品。



期間限定商品

## 広東麻婆豆腐

販売価格：¥990

こだわり抜いたコクと旨味の麻婆豆腐。  
辛いものが苦手な方、ファミリー層、女性客に人気。  
「麻婆豆腐=辛い」という固定概念を覆す人気商品。  
年配層・辛さ耐性低めの受け皿になる商品。



## 牡蠣フライ麻婆

販売価格：¥990

テキストテキストテキストテキストテキストテキ  
ストテキストテキストテキストテキストテキ  
スト



## 通年を通じた売上の安定性

「夏」「冬」問わず  
売上が見込める

夏は「汗をかきたい」需要

冬は「身体を温めたい」需要

季節の流行や気温に依存しない、

日常食×中毒系カテゴリ のため、

年間を通して来店動機が途切れません。





## 選ばれる六つの理由

**1**

中毒性 × 安定 一過性ではない年間通して売れる“安定型ビジネス”

**2**

“圧倒的看板商品”で集客に強い

**3**

幅広い客層 × コアリピーターで売上安定

**4**

再現性が高い“簡単オペレーション”

**5**

低投資 = 早期回収

**6**

SNS・MEO対策

項目	① 0% (損益分岐)	② 62.5% (消極モデル)	③ 100% (基準モデル)	④ 125% (積極モデル)
月間売上高	¥1,735,000	¥2,500,000	¥4,000,000	¥5,015,000
原価 (30%)	¥520,500	¥750,000	¥1,200,000	¥1,504,500
人件費 (24-29%)	¥503,150	¥700,000	¥1,000,000	¥1,203,600
ロイヤリティ (5%)	¥86,750	¥125,000	¥200,000	¥250,750
地代家賃等	¥253,670	¥253,670	¥253,670	¥253,670
水道光熱費	¥102,050	¥125,000	¥170,000	¥200,450
諸経費 (※1)	¥217,475	¥282,500	¥410,000	¥496,275
<b>【合計経費】</b>	<b>¥1,683,595</b>	<b>¥2,236,170</b>	<b>¥3,233,670</b>	<b>¥3,909,245</b>
<b>【営業利益】</b>	<b>¥51,405</b>	<b>¥263,830</b>	<b>¥766,330</b>	<b>¥1,105,755</b>
利益率	約 3.0%	約 10.6%	約 19.1%	約 22.0%

(※1) 諸経費内訳：決済手数料(3.5%)・雑品消耗品(5%)・その他固定費7万円 (通信・広告等)



この収支表は、あくまで売上予測であり、一定の売上を保証するものではありません。さらに店舗によって収支は様々で損失が出る場合もある事をご理解の上、参考として下さい。  
(経営とは自己責任です。) 希望物件の売上予測を行いたい場合はご相談ください。

## 低投資で長期安定的な収益構造の実現大

## 麻辣担FC例

初期投資	2500万円
売上/月	600万円
営業利益/月	100万円
回収期間	25ヶ月

## ラーメンFC例

初期投資	2000万円
売上/月	500万円
営業利益/月	75万円
回収期間	27ヶ月

一般的に2~3年の回収期間が必要

カリン  マーボー

初期投資 1000万円

売上/月 400万円

営業利益/月 76万円

回収期間 13ヶ月~

Point!!

低投資

Point!!

高利益率

Point!!

長期安定

## 加盟金

加盟金 150万円

加盟保証料 80万円

商圈企画料 10万円

※税抜金額

※保証人無の場合加盟保証料は変動いたします

+

## ランニング費用

ロイヤリティ 売上5%

## 初期研修費用

実務研修開店時サポート

※3日間想定

無料

※宿泊・交通費のみ実費

## 【出店時】初期費用

加盟金 : 150万円

商圈・保証金 : 90万円

物件取得・工事費用 : 600万円

設備 : 100万円

求人費用 : 15万円

開業前食材仕入れ : 30万円

その他開業費用 : 20万円

合計 : 1005万円～

※上記は指標数値です。

物件や出店条件により数値は変動します。



## 家系ラーメンのような“強い中毒性”

一度食べたら病みつきになり「無性に食べたくなる」強烈なりピート性。  
週や月に何度も来店されるリピーターやコアファンの創出も可能。



## スイーツ・ブーム商材とは違う“定番食”

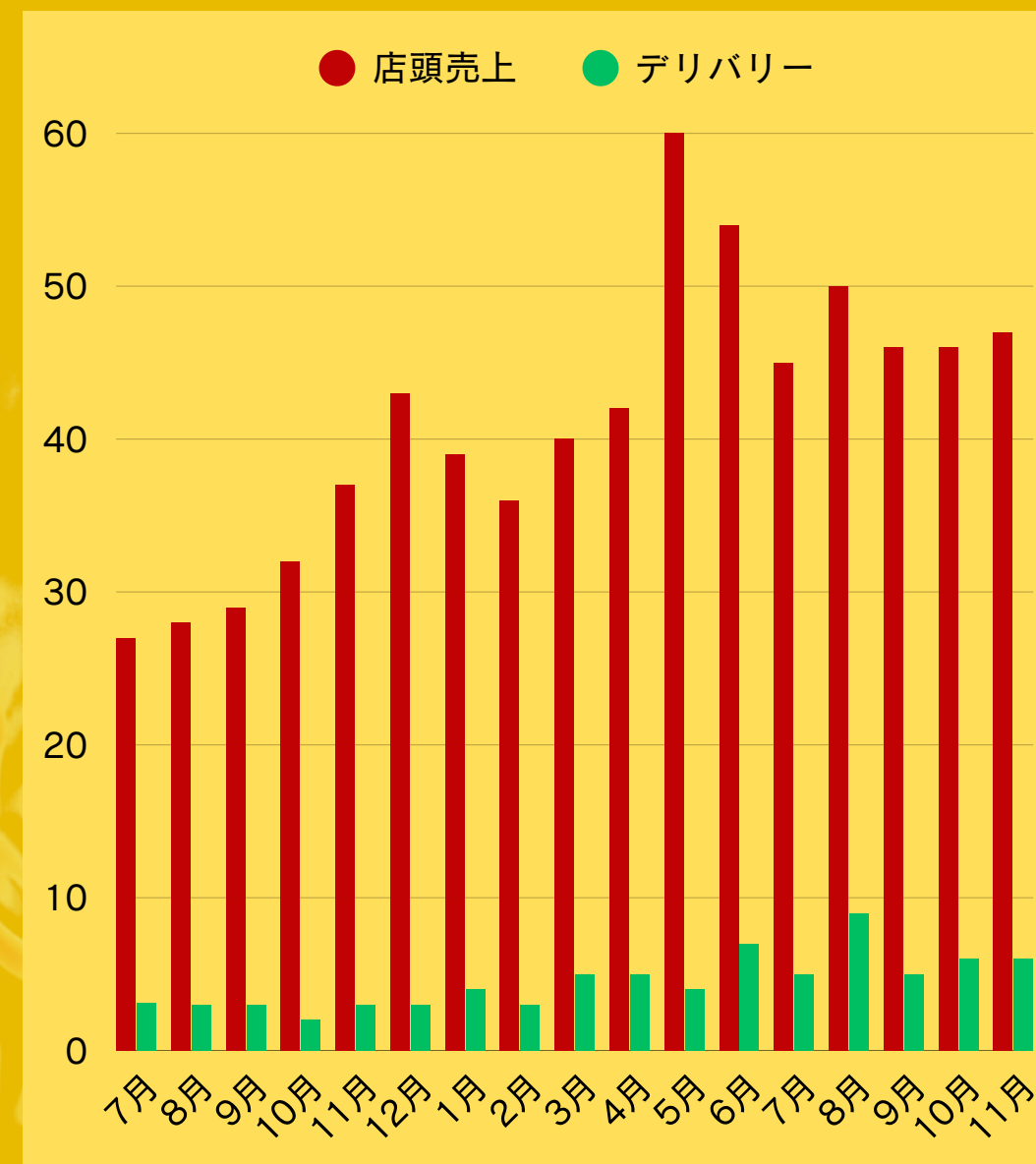
一過性のブームの商材や業態とは違い、「定番食」として文化になっている麻婆豆腐。  
一度来店して映えた写真を撮って終わりのブランドではありません。安定して長く戦える業態。



## 夏に強く、冬にも強い。通年売上が見込める

通年を通して安定した売上の創出が可能。  
夏でも売上が下がらず、むしろ“辛×汗”需要で売上が上がることも。  
安定して長く勝てる業態です。

年間売上データ



※24年7月～25年11月 本店データ

ブームではなく「定着型」の業態です。流行に乗った一過性のブランドではありません。

夏・冬問わず需要があり、辛い物好きのコアファンが継続的に来店し、  
中毒性のある味でリピートを生む「定着型業態」です。

## ● 圧倒的看板商品

何屋さん？という問いへの回答は一択「私たちは四川麻婆豆腐専門店です」

飲食店における「分かりやすさ」は必須。

最も重要なのは、「他の店では食べられない、圧倒的に強い看板商品があるか」ということ

花梨麻婆には、その“絶対的な武器”があります。

圧倒的に美味しい“勝ち抜ける1品”があるブランドは強い。

## ● 看板商品が強い = “集客できる”

FCにとって最も重要なポイント「集客できる商品か？」

美味しい商品 × わかりやすい強み × 映え

これが揃うと、“口コミ・SNS・再訪”が勝手に伸びます。

実際、南京町本店もカウンター12席店舗で月商580万円まで伸びています。

我々が長年かけて開発し辿り着いた“勝てる武器”を活用してください。



「集客できる麻婆豆腐がある」

これが花梨麻婆のFCが選ばれる理由のひとつです



## 幅広い客層が来店し、売上の波が小さい

花梨麻婆飯店には、

若者・女性・会社員・観光客・カップル・家族 など驚くほど幅広い層が来店します。

1つの客層に依存しないため、売上のブレが起きにくく、年間を通して安定しやすい。

出店立地の自由度も高く、駅前・商店街・観光地・学生街・オフィス街など、

さまざまなロケーションの検討が可能。



## 辛い物好きの“強烈リピーター”が売上の底を支える

辛い物好きのファンは、家系ラーメン同様“中毒性”が非常に強く、

「月に数回～週1回レベルで食べに来る/「無性に食べたいくなる」瞬間に来店

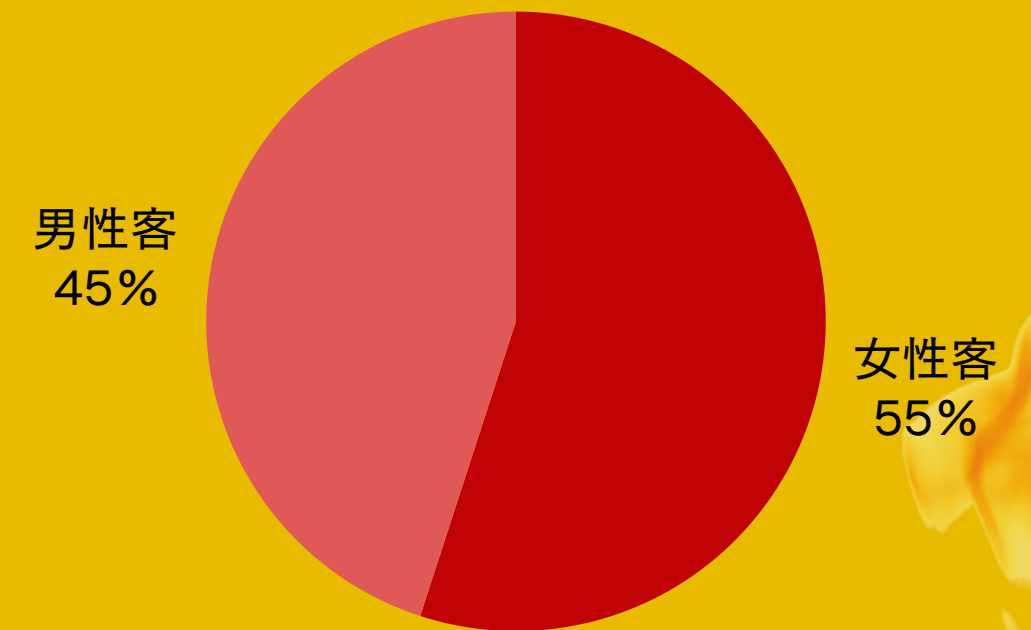
一人で来て、一人で食べて、一人でSNSに投稿/辛い物コミュニティで勝手に店を紹介」

などの“辛い物好きのリピーターを伴う行動”が店舗の売上のボトムラインを形成。

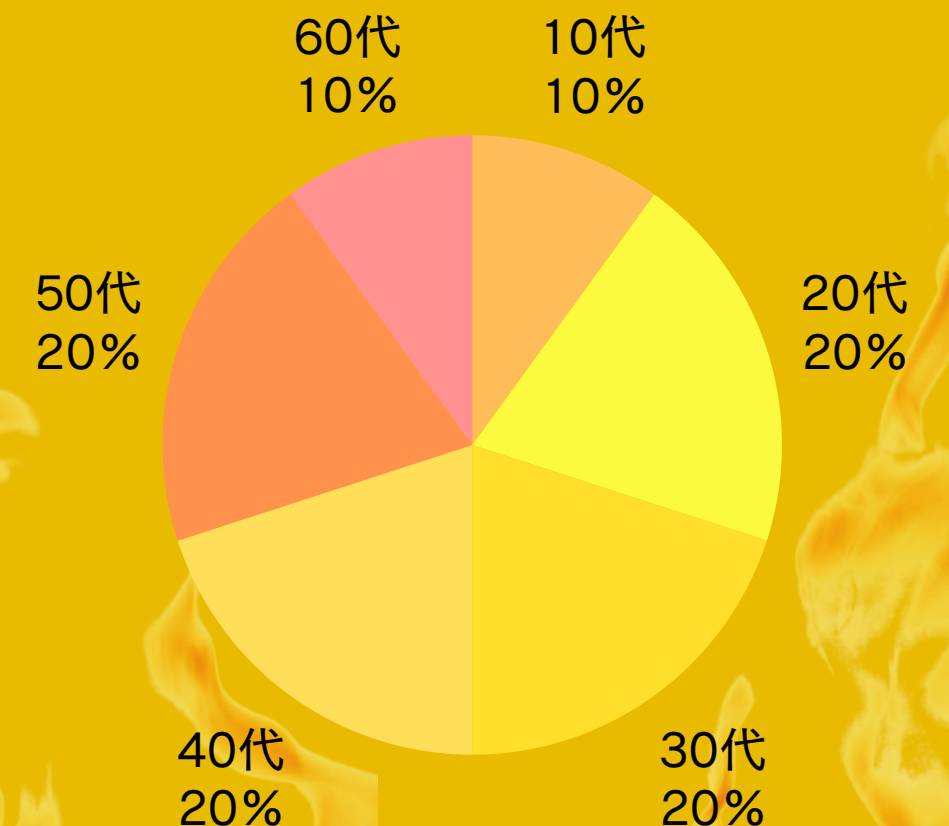
**「幅広い新規」 × 「強烈な固定ファン」**

**この2軸が掛け算されることで、売上が落ちにくい安定型業態経営が可能。**

### 男女比



### 年齢層



面倒な仕込みも専門職人も不要！

## 高い再現性

味の根幹となる食材は本部の工場にて、仕込み済み。  
店舗では簡単な計量や届いた食材をマニュアル通り作るだけ。  
簡単な作業で未経験の方でも本格的な麻婆豆腐が提供できます  
専門の職人さんが不要なので、リクルートも安心！もちろん最低限のレベルは必要ですが、本部研修でサポートします。

未経験の方でOK 

 味の決め手となる複雑な仕込みはすべて本部で完結

スープ・麻婆ソース・辣油・ジャン類など、味の決定要素となる工程はすべて仕込み済みで納品。  
調理スキルにできるだけ依存しない形のため、誰でも同じ味を再現できる。

 実技研修で確実に習得

最高の状態で提供するためにな火加減・鍋振り・石鍋の温度管理 は必要です。  
本部の実技研修でポイントをしっかりと研修して習得していただきます。



 IT導入補助金2025

IT導入補助金の  
申請サポートも  
本部にご相談ください



レジ・オーダー業務不要

安心の現金管理

接客不要で単価UP

IT補助金などを活用し、視認性と訴求力の高い自動券売機を導入。  
接客不要なので人件費と属人性を下げながら、単価UPも見込めます。  
お金に触れる時間を極限まで少なくすることによる現金管理コストが大幅低減。

カウンター型・重飲食居抜きと相性◎

## “低い、初期投資”

10～15坪が花梨麻婆の黄金サイズ（カウンターのみ可）

工事費が低く、開業期間が短い

初期投資を抑えられ、投資回収が早い

### 〈主な必要什器〉

- ・ 4枚扉縦型冷蔵庫
- ・ 2枚縦型冷凍
- ・ 4枚扉縦型冷蔵庫
- ・ 2枚縦型冷凍
- ・ 4枚扉縦型冷蔵庫
- ・ 2枚縦型冷凍
- ・ 4枚扉縦型冷蔵庫
- ・ 2枚縦型冷凍

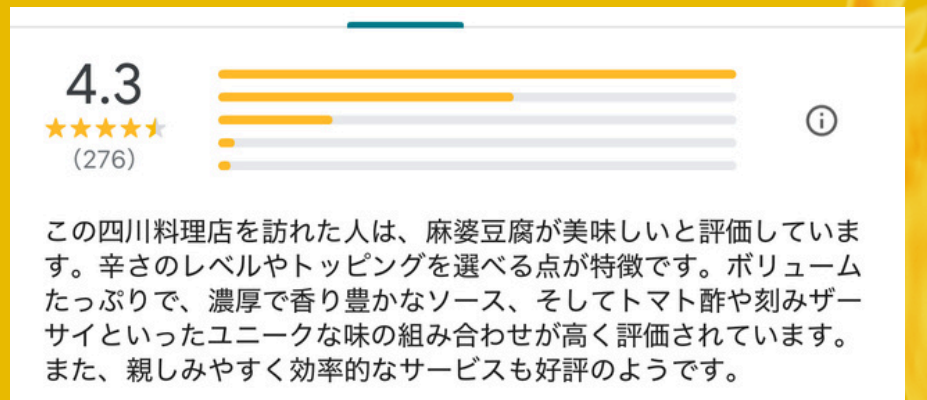


## SNS映えする絵力ある商品

“グツグツの石鍋 × 真っ赤な麻婆”がとにかく 写真・動画映えが強いメニュー構造 です。  
これらが若者・女性・カップルの投稿動機を生み、SNSで勝手に広がる拡散性の高い理由です。

## MEO・SNS運用もサポート

本部として毎月費用をかけてSNS運用コンサルを導入しております。  
今まで本部が培ってきた「広告費を最小限に抑えたSNSノウハウ」を活用できるため、  
簡単作業で開業直後からSNS施策をアドバイス・実施が可能。  
集客を目的としたキャスティングやを本部がサポートいたします。





# 開業までの流れ

オーナー様面談・打ち合わせ・契約書後

1

初期契約金ご入金&ライセンス契約

2

出店場所確定（商圈確認・物件探し・調査）

3

求人募集・店長採用・研修

4

融資申請・実行

5

物件取得

6

工事発注

7

図面調整・着工

8

立ち上げ研修

9

開業準備

10

プレオープン・オペレーション確認

11

初期SNS拡散・内覧会

12

グランドオープン



# Q&A 1/3

Q

未経験でも本当に運営できますか？

A

可能です。味の決め手になる工程はすべて本部のセントラルキッチンで完結しているため、店舗では「簡単な作業」が中心です。火加減や鍋振りは研修で習得していただけます。

Q

人材は何名必要ですか？求人サポートもありますか？

A

広さや想定売上により変動します。  
店長1名の用意は必須です。  
求人募集についてももちろんサポートします。

Q

メニューの追加開発や季節商品はありますか？

A

はい。基本的には四川麻婆豆腐と継続ブランディングしますが、本部が時流を捉えた商品開発し、常に“飽きさせない”商品設計に努めます。

Q

仕入れは自由ですか？

A

味の基幹となる部分は本部指定リストがあります。リスト以外の食材は地元の仕入れ先を使っていただいて構いません。本部紹介先からの提供ももちろん可能です。

Q

店長は必須ですか？研修期間はどれくらい必要ですか？

A

必須です。店長は売上に大きく影響を及ぼします。初期研修は本店または認定店舗にて基本6日間行います。開店時サポート基本3日間です。

Q

出店エリアは自由に選べますか？

A

基本は相談しながら決定します。オーナー様のご意向を最大限考慮しますが、勝率を上げる為商圈調査・最終判断は本部が行います。



Q

契約期間は何年ですか？更新料は必要ですか？

A

一般的な飲食FCより短い、3年契約（更新可）を想定しています。  
更新費用・ロイヤリティ体系は資料で詳細共有します。

Q

資金調達のサポートはありますか？

A

はい。日本政策金融公庫や各種金融機関等のご紹介やアドバイスも行います。  
別途費用発生しますが事業計画書の作成支援も可能です。

Q

オープン後のサポートはどうなっていますか？

A

オープンはスタートに過ぎません。  
本部との定期的なMTや日々の数字の追いかけを行い、  
問題改善・対策を一緒に伴走支援します。

Q

厨房機器は何がいりますか？購入先の指定はありますか？

A

中華鍋・中華ガス火口・冷蔵冷凍庫など、  
設備や調理備品が必要です。本部から推奨リストを提供します。  
購入先の指定はありません。

Q

研修期間はどれくらい必要ですか？

A

初期研修は本店または認定店舗にて基本6日間行います。  
本部からの開店時サポート3日間を想定しています。

Q

他ブランドとの併設や複合業態は可能ですか？

A

レギュレーション内であれば可能な場合があります。  
ただし味やブランディングの品質確保の観点から、  
不可の場合もあります。一度ご相談ください。



Q

開店前に本部スタッフは現地に来てサポートしてくれますか？

A

はい。オープン立ち上げ時は本部スタッフが現地に入り、オペレーション導線・立ち上げ動作・品質確認をサポートします。

Q

他の加盟店と売上情報は共有されますか？

A

はい。月次報告・全体会議などで成功事例や改善点を共有します。1店舗では得られない情報が得られるのがFCのメリットです。

Q

売上が想定に届かなかった場合のフォローはありますか？

A

原因分析・メニュー改善・SNS強化など、売上改善のための個別支援を行います。必要であれば現地にも伺います。

Q

追加出店する場合、優遇制度はありますか？

A

はい。複数店舗オーナー様にはロイヤリティ優遇・物件優先提案など、優遇制度を検討しています。

Q

メニュー開発に参加できますか？

A

直営店や加盟店からの意見を元に、季節商品・限定商品を本部で開発します。是非オーナー様のアイデアやお力をお貸しください。

Q

契約の途中解除は可能ですか？ペナルティはありますか？

A

可能です。一般的なFC契約と同様、期間内の解約には一定の規定・違約金が発生する場合があります。詳細は契約前にご説明いたします。



# 代表メッセージ

カリン  マーボー

この度は、花梨麻婆飯店のFC加盟をご検討いただきありがとうございます。  
我々が目指しているのは本部だけが儲かるような「派手な多店舗展開」ではなく、  
本部・店舗共しっかり利益が残るwinwinな関係。持ちつ持たれつの関係です。

オーナー様が誇りを持って続けられ、地域で長く愛される“強い専門店”を全国に増やすこと。

だからこそ、誰でもいいわけではなく、  
この考え方に共感してくれるパートナーとだけ展開したいと考えています。  
是非一緒にこの味を全国に広めていきましょう。お力添えをよろしく願いいたします。

花梨麻婆飯店 FC本部  
株式会社司プランニング 代表取締役

大田仁司