

Case 5 クレープ店

GelaFru

(ジェラフル：東京都品川区)

ジェラフル(東京都品川区)は、郊外商業施設を中心にクレープ屋「GelaFru」を運営する。現在、実店舗47店とゴーストレストラン(以下:GR)3店を展開。基本的な設備と平均5坪で開業できる点や、コロナ禍でデリバリー・テイクアウトが好調である点から、コロナ禍の1年半で店舗数が倍増した注目のブランドだ。



吉田 達二郎 社長(51)

コロナ禍で店舗が倍増したクレープ屋 焼器を設置すれば自宅でも開業可能

のクレープミックスを使用した生地を、その場で焼き上げることによって、もっちり食感を演出。満足感を得られるようクリームを増量し、フレッシュフルーツを使用した。こうした改善の結果、他店と同じ値段でも満足感あるGelaFruのクレープが誕生。

2004年、汐留に元祖もっちり生地といわれるGelaFruの1号店をオープンさせた。

現在同店は、郊外商業施設を中心に直営7店、FC43店を展開している。そのうち3店はデリバリー提供のみを行うGRだ。

開業に際しての費用は、実店舗・GRどちらも加盟金100万円、研修費が20万円となっている。居抜き物件の場合、内装・設備費など含めてトータル350万円前後で開業可能だ。

研修は本部で行う経営実務講座に

加え、直営店とオープン前店舗で行う店舗実習が用意されている。まず本部で3日間、店舗経営とクレープメイキングについて学ぶ。その後、直営店で客を相手に約5日間の店舗実習に臨む。オープン1週間前には、実際の店舗にアルバイトスタッフを呼び、本部立ち合いのもとオーナーがスタッフに指導する。クレープ生地作りは見た目より簡単で、多くの人が指導2日目には店を出せるクオリティになるといえる。

必要となる設備は、クレープ焼器や冷蔵冷凍庫、製氷機やシーラー、



▲創業からもっちり生地を守っている

かき氷器程度であるため、5坪あれば十分に開業できる。なかには3・89坪と、駐車場1台程のスペースで運営している店舗も存在する。ガスは不要で、クレープ焼器のための家庭用コンセント(100V)と水道設備が整っていればよい。

出店の際は同社から郊外SCテナントを紹介してもらえ。自前のテナントを活用したい場合は、天候に左右されないGRでの開業を推奨しているという。

SCで開業した場合の収益モデルは、月商150万円に対して営業利益が75・2万円。GRで開業した場合の収益モデルは、月商120万円に対して営業利益が44・3万円。原価率は12%、デリバリー手数料は40%、ロイヤリティは6・66%となっている。初期投資額が低いことから、既存店舗は2・5〜10カ月で投資回収を終えており、オーナーの22%が1年以内に2店舗目を出店している。同社はクレープ業界のリーダーディングカンパニーとなるべく、業界最多となる150店舗展開を目指すという。

元祖もっちり生地のクレープ屋 最小店舗は駐車スペース1台分

GelaFruは、創業からの「もっちり生地」が売りのクレープ屋だ。20年ほど前のクレープは今とは異なり、薄皮でパリパリ生地が主流だった。おまけにクリームは少量でトッピングのフルーツも、缶詰か冷凍を使用している店が大半だったという。この状況を見た吉田達二郎社長は、生地の質・クリームの量・トッピングフルーツの3点を重点的に改善したクレープを考案した。オリジナル