

利益率 **20%** 以上!!

創業 **60** 年以上 | **54** 店舗の
運営実績

全国展開に向けて、パートナーを募集開始

近江ちゃんぽん亭
業界2番手の実力派ブランド！



圧倒的な商品力



シンプルな
オペレーション



高収益
& 安定経営



充実の本部
サポート

安定経営を支えるビジネスモデル

ちゃんぽん亭の看板商品である「近江ちゃんぽん」は、創業以来こだわり続けた黄金だしに、たっぷりの具材を加え、手鍋で炊き上げる唯一無二の味。地元滋賀では県民のソウルフードとして定着し、全国的にも高いブランド認知を誇ります。

60年にわたり、バブル崩壊・リーマンショック・コロナ禍といった経済危機を乗り越えながら、安定成長を続ける実力派チェーン。市場の変化に柔軟に対応しながら、独自のポジショニングとビジネスモデルに磨き上げてきました。

強い商品力 ×
高い収益性

業界2番手の
ポジションを
確立

老若男女に
愛される 普遍的な
市場ニーズ



ライセンス事業部 中村

TEL 090-1976-7013

mail nakamura_satoshi@dreamfoods.jp



60年以上の歴史を持つ『近江ちゃんぽん亭』。現在、台湾にも出店するなど着実に成長を遂げている。飲食業界の一般的な利益率が10%前後であることを踏まえると、20%以上の営業利益が見込める点は大きな魅力と言えるだろう。

収支例(フードコート型店舗／営業面積14坪)

項目	金額(円)
売上	84,400,000
原価	26,700,000
人件費	18,100,000
地代家賃・水光熱費	9,100,000
消耗品・衛生費・通信・保険料	1,850,000
ロイヤリティ・販促負担金・システム費	3,736,000
営業利益	22,958,000 (営業利益率: 27.2%)

業利益率20%を見込める高収益性。その背景にあるのが、セントラルキッチン方式の導入だ。店舗での仕込み作業を省き、人件費や光熱費を抑えられるうえ、麺やスープの無駄も出にくく、安定した原価管理が可能になる。ホール企業では、平成観光がフランチャイズ加盟を決定し、出店準備を進めている。

運営元のドリームフーズ(株)ライセンス事業部の中村智志課長は、「直営を中心に60年以上、あらゆる立地で50店舗以上を展開してきた実績があり、その再現性と安心感こそが、当社FCの最大の強みです」と語る。

飲食平均の倍も狙える高収益モデル

高収益かつ省力運営を両立できる『近江ちゃんぽん亭』のフランチャイズが、ホール企業の新規事業として注目を集めている。

「近江ちゃんぽん」は、黄金色のダシにたっぷりの野菜を合わせたコク深い味わいが特徴の、滋賀発のソウルフード。昭和38年の創業以来、その変わらぬ味を守り続けてきたのが『近江ちゃんぽん亭』である。現在は近畿を中心に50店舗以上を展開。地域に根差しながら着実に成長を続けている。

**営業利益20%以上も可能
高い収益性も魅力**



ドリームフーズ(株)
ライセンス事業部
中村智志課長