

PULLUM

Chance to be happy

会社概要

会社名	Pullum株式会社
法人設立日	2023年（令和5年）1月6日
所在地	東京都中央区日本橋小舟町9-3
代表	代表取締役 菅藤 信也
取締役	社長執行役員CEO 大田 汰一

Our Concept

"モダンな唐揚げで
幸せになるきっかけを届ける"



Chance to be happy in Pullum

幸せになるきっかけを届ける

「からあげ」は「すし」や「そば」に続く江戸時代から人気の食べ物です。

万人に人気なからあげの中でも「こういう味もあるんだ」と思い、

誰かにシェアしたくなるようなからあげを作りました。

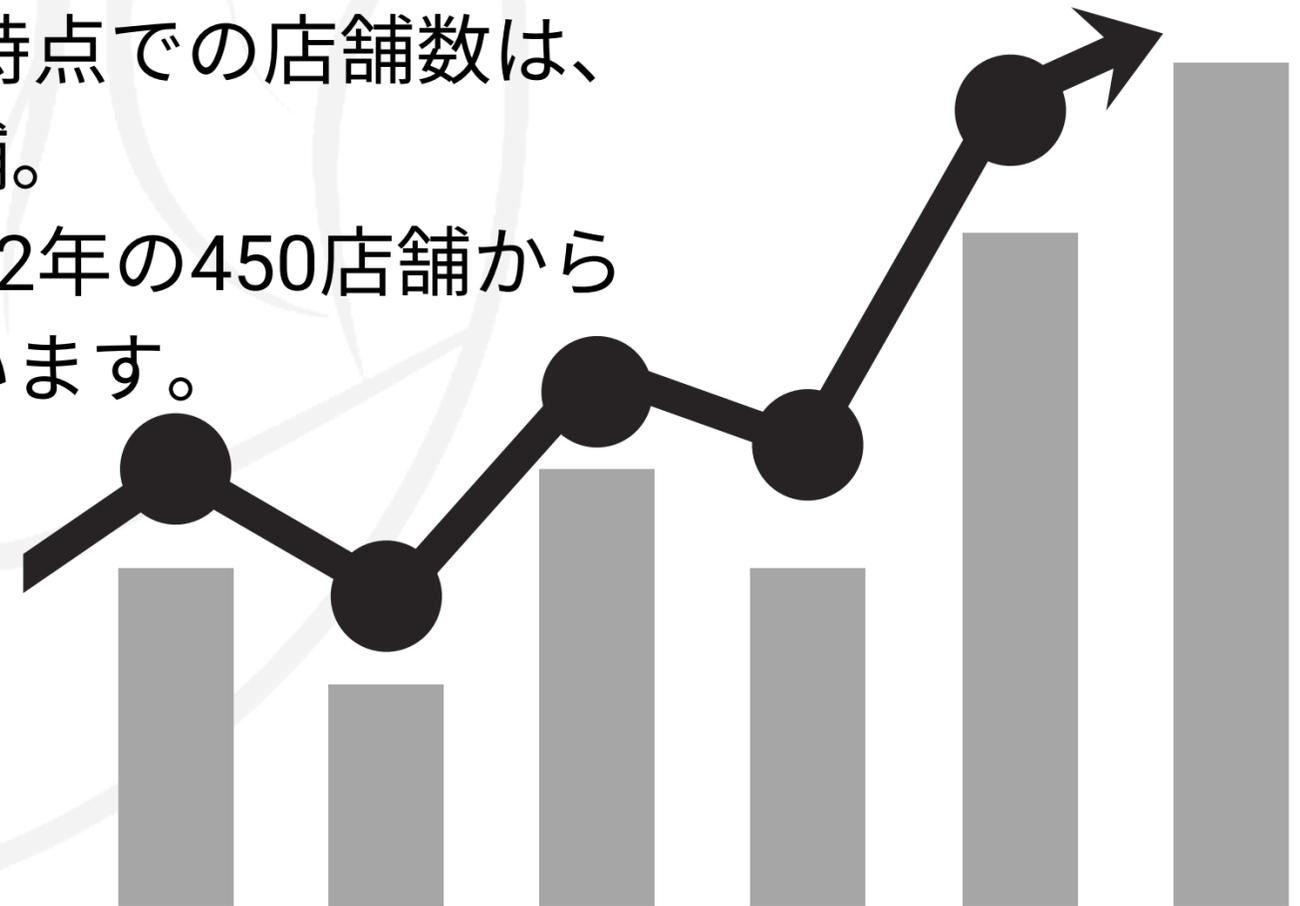
クラシックなケースに味によって違う色のシールが貼られたモダンなからあげからは、

温かく、美味しく、「幸せな気持ち」になります。

そんな「幸せになれる」機会と空間をPULLUMからお届けします。

今後のからあげ市場について

コロナ禍で唐揚げ専門店が増加を続けています。
外出機会が減り、自宅での食事機会が増えたことにより、
テイクアウトした鶏の唐揚げが食卓に上る機会が増えています。
日本唐揚協会が発表した2022年4月時点での店舗数は、
全国で推定4379店舗。
1年で1256店舗増え(約40%増)、2012年の450店舗から
10年で約10倍となっています。



ホスピタリティが何より大切です。

深い心地よさが加わることで、信頼や信用、安心感が生まれます。

ホスピタリティはすべての事業者にとって継続的な企業活動を実現するための重要なファクターであると考えております。

選択選別の時代でお客様の信頼、指示を勝ち取るには
ホスピタリティを身に戻った人材は欠かせません。

少しでも多くの人にPULLUMを知って頂き、幸せを届けるためにも
ここをPULLUM社のファクターとし、
社内統制、人材育成、オペレーションに活かして進化し続けます。

Pullum



PULLUM's new challenges

PULLUMの3つのチャレンジ

- 未知のからあげ
- マネージャー制度
- 投資型フランチャイズ





1. 未知のからあげ

「人気でたくさんのからあげの中でも

“こうゆう味のからあげもあるんだ”と思わせるようなからあげを提供したい。」

この言葉は何百種類ものスパイスを使いこなす

PULLUMのからあげ開発を行ったシェフの言葉です。

ここ近年のからあげブームから、からあげチェーン店、FC店舗が多く展開されてます。

いくら人気なからあげとはいえその凄まじい市場の拡大から閉店する店舗も増加しています。

そんな中で我がPULLUM社もその市場で勝負しております。

多くのお客様にPULLUMの唐揚げを届けたい。

どんな味をどこで誰と食べるのか。

あらゆるシチュエーションを考えてPULLUMはからあげの開発しています。

皆様が味わったことのないからあげをどんどん開発していき、

新たな定着感を掴んでいくことにチャレンジしていきます。

「スパイス」を効かせた下味
「ブレンド」した特別な衣
「ジューシー」に仕上げる揚げ方

この味は誰も再現できない。

PULLIUMだけの
オリジナル製法で仕上げました。



PULLUM のこだわり



chef: Yuki Teramoto

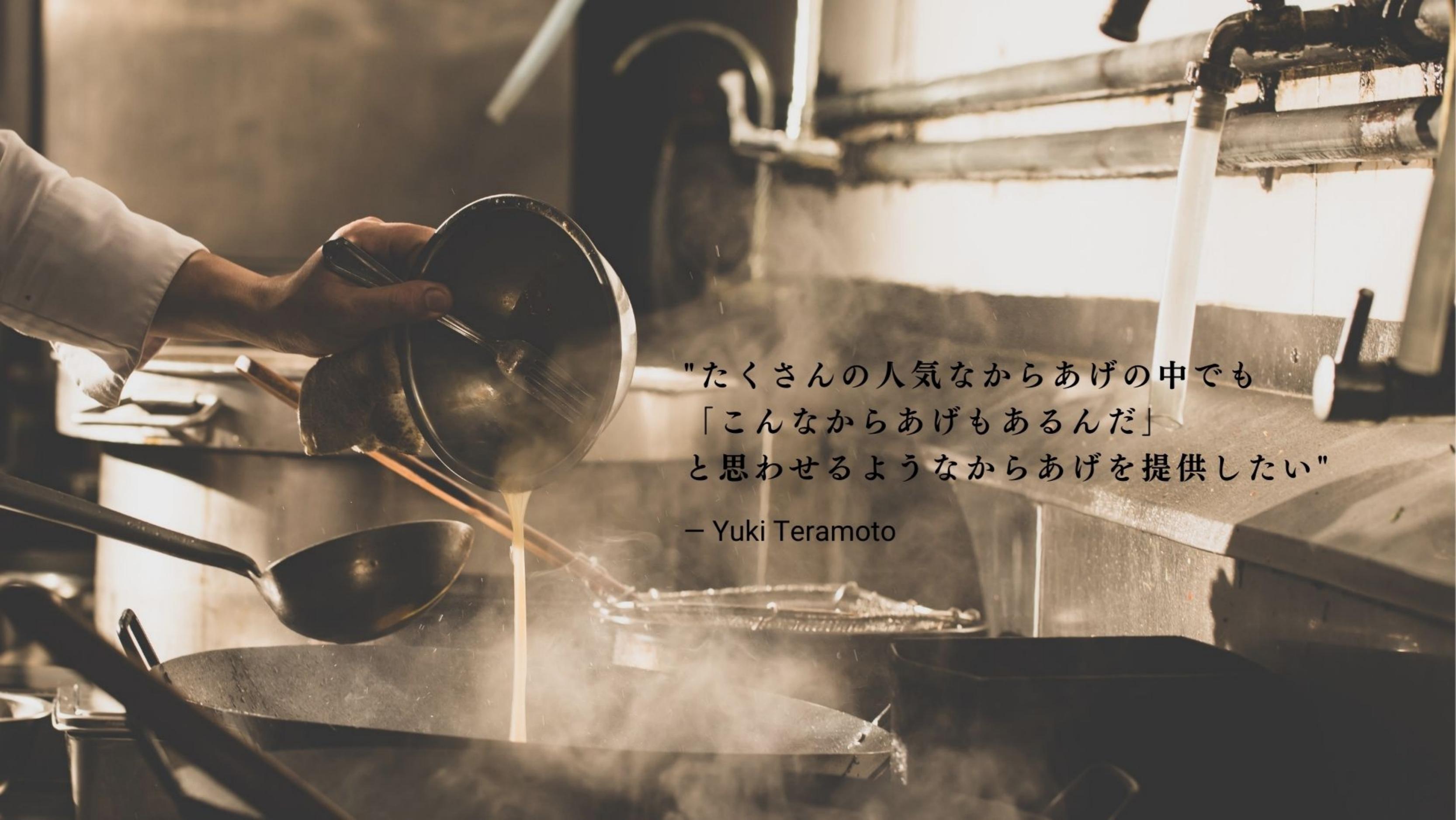
PULLUM'S CHEF—YUKI TERAMOTO

地中海料理歴16年の経験をもとに、唐揚げに合うスパイスを調合。

シェフがおすすめ！唐揚げの食べ方！

「スパイスとレモンが好相性なので、レモンを絞ったり、

レモネード/レモンサワーと一緒に食べると最高です！！」

A chef in a white uniform is pouring a liquid from a metal bowl into a large pot in a kitchen. The scene is lit with warm, golden light, and steam is rising from the pot. The background shows kitchen equipment like a sink and pipes.

"たくさんの人気なからあげの中でも
「こんなからあげもあるんだ」
と思わせるようなからあげを提供したい"

— Yuki Teramoto

2. マネージャー制度

現在の日本の社会構造はとにかく失敗を嫌います。

「出る杭は打たれる」ような社会システムが健在する限り、
チャレンジャーの創造性や冒険心、チャレンジ精神は削いでしまいます。
そのような中でもPULLUM社はチャレンジャーを応援し続けます。

アルバイトは雇わずマネージャー制度を採用！

「何もしなくても稼げる制度」ではなく
「目標を設定し達成することで上限なく稼げる制度」

**行動することを恐れず、失敗を次に活かすというメンタリティを出させ、
より多くの方に素晴らしい環境を提供できるようPULLUMはチャレンジしていきます**



3.投資型フランチャイズ



「ただの投資ではなく、地域創生につながる投資」をテーマに本来FCオーナーが担う大きな初期コストとタスクを最小限にかつシンプルなオペレーションシステムから、参入障壁は低く設計してあります。

通常投資型＝路面店出店
定額投資型＝ボックス出店

空間を売りとする「株式会社 万燈」とのコラボレーションにより低額投資型のボックス出店も可能となりました。



- **あなたの出店が地域のために、そして自分のために！**
- **「初期回収1～3ヶ月」脅威の収支！**
- **本部運営、マネージャー制度により経営タスクの消却！**

チャレンジを促し、圧倒的な成功体験を

PULLUMはただのからあげ屋ではありません。

新たなシステムを作り、今までにない飲食店を作ることにチャレンジしています。

それは、チャレンジする機会の少ない現代日本で

チャレンジしたいけど仕方がわからない者へ、

チャレンジできる場所を提供します。

大きな体験ができる環境が目の前にあった時、あなたはチャレンジしたいと思いませんか？

PULLUM社は、あなたのチャレンジをサポートします。

一歩、踏み出してみませんか？

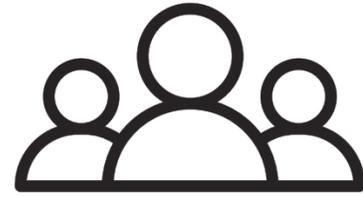


オーナー対象者

- 副業を考えているが時間が足りず行えない
- 不動産やその他投資を検討している
- 子供たちの笑顔を増やしたい、地域を活性化させたい！
- 飲食店オーナーに憧れているが資金面で悩みがある

本部がサポートする業務

- ブランド貸し
- FC店舗出店場所の市場調査
- マーケティング
- 研修サポート
- 経営全般のサポート
- マネージャーの採用

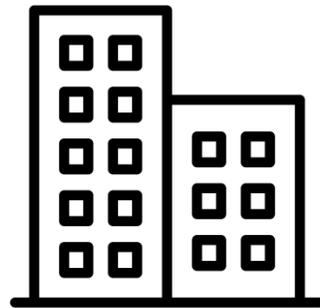


CUSTOMER

「顧客定義：しょっぱいもの、脂っこいものが食べなくなった人」

「顧客の期待：揚げたてが食べたい、モダンが足りない」

「顧客の実際の行動：近くのコンビニやデリバリー」



COMPANY

「商品の特徴：スパイシーで癖になる」

「外装、内装、パッケージ：モダンさを追求」

「接客：ホスピタリティ×モダン」



COMPETITOR

出店半径3キロ以内のデザート系ではない飲食店



PRODUCT

からあげ



PLACE

店頭&デリバリー



PRICE

¥780/6個
¥1580/12個
¥3160/24個



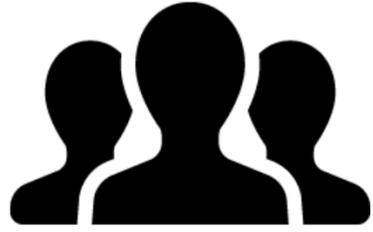
PROMOTION

- 1時間で6~7ケースの売り上げ目標「接触回数&ファン化」
⇒ マネージャーの中でも特に優れた1人を各出店場所の客が集まる場所で集客させる
- 継続性（同じ顔が同じ時間に入ることによって接触回数を上げる）「Instagram」
⇒ PULLUM投稿（接触回数が目的）、各店舗マネージャーや本部の人間、顔出し
⇒ ストーリーメンション拡散、インフルエンサー利用
- マネージャー本人（採用を周辺地域優先）
- 「公式LINE」→店舗での追加
- 「MEO化」
- 「デリバリー設定」

A photograph of two women in a professional setting. One woman, wearing glasses and a red and white checkered shirt, is standing and pointing at a document held by a seated woman with long dark hair. The background is softly blurred, showing an office environment with a vase of flowers on the left and a wooden desk on the right. A semi-transparent dark grey rectangle is overlaid on the center of the image, containing the text.

Operation.

PULLUMの運営体制



STAFF

-運営人数-

1~2人



TIME

-提供時間-

約1~3分
(からあげを揚げるのみ)



REPORT

-報告-

仕込/売上金/在庫



ORDER

-発注-

材料全て本部発注



SALES PROCEEDS

-売上金-

本部回収/本部管理

Risk

Management

-リスクへの対策-

Q.マネージャー欠勤リスク

→ マネージャーのシフト作りは基本2人体制
欠勤用で一人は予備待機枠を作る。出勤回数に応じて割合を変える。
また、やむを得ない場合は店を閉めますが、
欠勤が多い場合はマネージャーの見直しをする。

Q.マネージャーが飛んだ時の対処法

→ 書面で守られているとは思いますが、
入れ替え制度で早急に本部からも対応します。

Q.店でのトラブルの発生の対処法

→ 管理の連絡先に連絡してください。
対応チームを日別で本部が作ります。

Q.オーナー赤字リスク

→ 補償金から補填していき、なくなり次第足していただく形となります。
賄えない場合は強制解約になります。

募集地域	全国
契約タイプ	商材&事業支援 ※オーナータスクレスモデル。 運営の全般を本部が手厚くサポート。
契約期間	3年／以降更新 ※更新料は発生しません
開業資金	30万円(別途保証金)
ロイヤリティ	月々 売上高×15%



PULLUM's DREAM

-PULLUMの 地方創生ビジネス



ひとり親の家庭や、

保護者が仕事や家事に追われてしまうために子供が1人で食事をする。

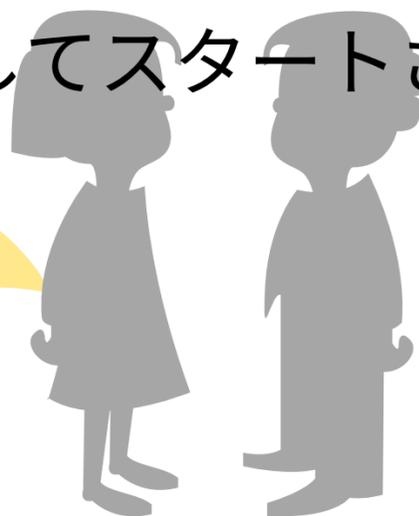
または十分な栄養の食事を取れない、それらが要因で子ども達が**孤食状態**になる

と言う問題はここ近年でも増えてきています。

そういった子供たちに対して、地域の大人たちの力を借り"無料"で食事を提供すること、

そして笑顔を増やすことを目的としてスタートさせたプロジェクトが

【PULLUM×こども食堂】です。



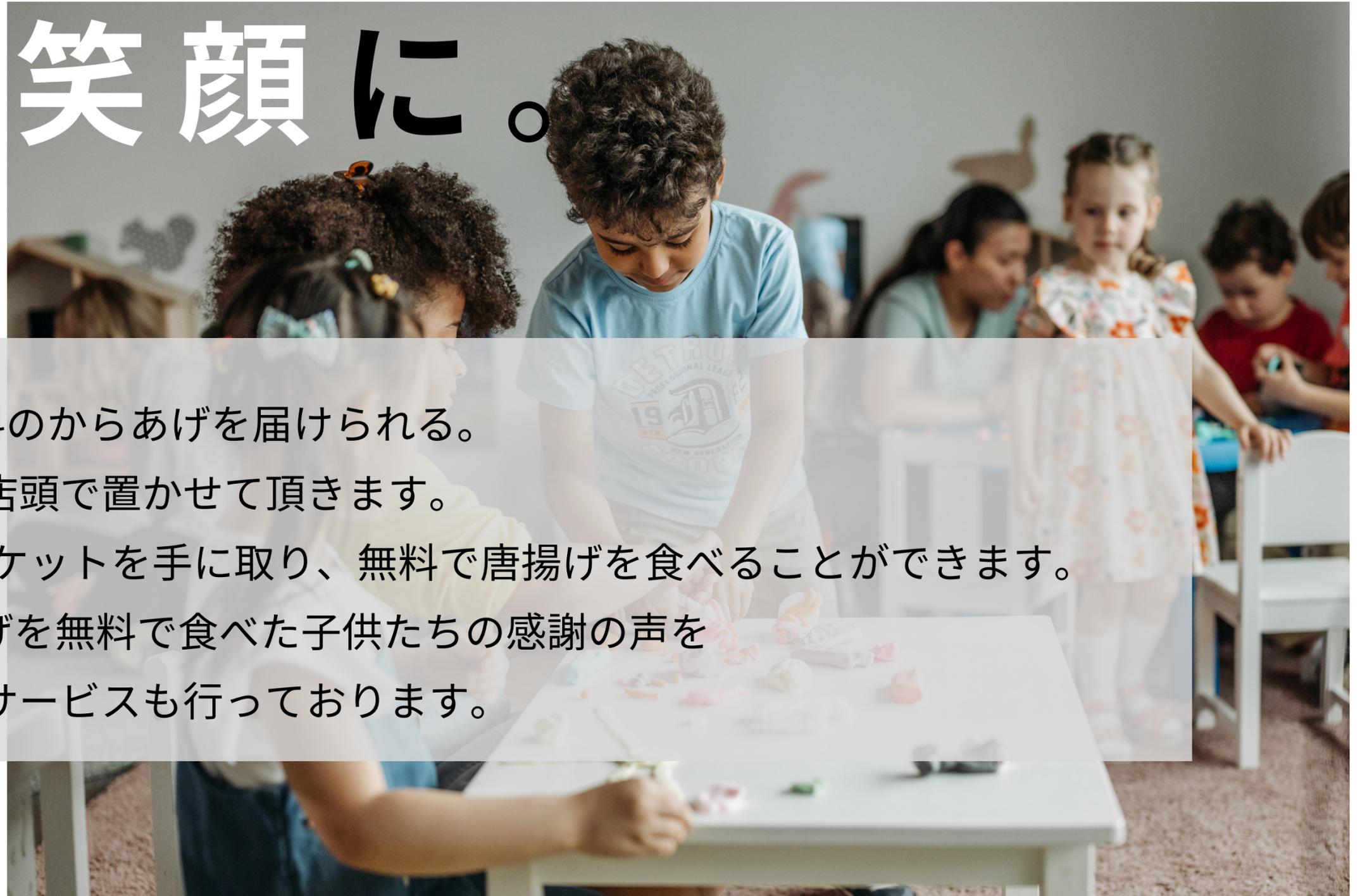
250円で 子供達を笑顔に。

250円で、子ども達へ無料のからあげを届けられる。

「スマイルチケット」を店頭で置かせて頂きます。

店頭で子供たちはこのチケットを手に取り、無料で唐揚げを食べることができます。

またPULLUMでは、唐揚げを無料で食べた子供たちの感謝の声を
買ってくれた方へ届けるサービスも行っております。



プロモーションとしても効果が期待できる



経営の目線で見たとときに、プロモーションは重要な役割を担います。

- 商品やサービスの**認知拡大**
- 購買の**動機付け**

本来、**広告宣伝、広報(PR)**にかかる膨大な費用をかけることなくプロモーションの効果を期待することができます。

Pullum初期コスト

加盟金	0円
保証金	500,000円
販促・備品・研修	300,000円
初期費用合計	800,000円

収支シミュレーション

初期費用	加盟金	¥0
	保証金	¥500,000
	備品・販促	¥300,000
	合計	¥800,000
収入（日商）	個数	50セット
	売上	¥39,000
	原価	¥6,350
	利益	¥32,650
支出（日商）	ロイヤリティ	¥5,800
	土地代	¥500
	Boxリース	¥3,600
	pos	¥400
	水道光熱費	¥1,500
	合計	¥12,400
収入-支出=利益		¥20,250

オーナー利回り	
初期費用	¥300,000
年間利益	¥7,400,000
オーナー利益	¥2,900,000
マネージャー利益	¥4,500,000
表面利回り	990%
初期費用	1.23 ヶ月

Pullumから皆様へ

弊社のブランドコンセプト

”地域全員で助け合って、全員で笑えるように”

に共感をして頂き、弊社ブランドとからあげ飲食市場を一緒に盛り上げて頂けるFCオーナー様を歓迎しております。ご興味のある方は、ぜひご連絡ください。お待ちしております。

株式会社 Pulum
取締役 社長執行役員 CEO
大田 汰一

Chance to be happy.



PULLUM