

## 国内飲食フランチャイズの海外進出を支援する Japan food culture pte ltd.が、8月11日に5カ年計画を発表

JFCが2018年までの事業計画を発表。日本国内でフランチャイズ展開する事業者の海外進出を支援し、世界で注目される「和食」のレストランを広めます。シンガポールで営業する既存店舗の実績を踏まえ、親会社である株式会社ベーシックのネットマーケティング力を使って、輸出産業としての日本食を拡大します。



Japan food culture pte ltd.(本社:シンガポール テロック・エア、代表:古閑昭彦、以下 JFC)は、2018年までの5年間に ASEAN 地域を中心に日本食レストラン 100 店舗を出店する計画を発表いたします。

JFC は日本国内飲食フランチャイズの海外進出支援を目的に株式会社ベーシックの子会社として 2012 年シンガポールに設立。現在までにシンガポールで讃岐うどん店「たも屋」3 店舗を展開しております。

### ◆計画の概要：

JFC は、四国エリアを中心に讃岐うどん店「たも屋」を 15 店舗展開する有限会社たも屋と ASEAN 地域ならびに北米地域におけるエリア本部契約を締結。同地域での「たも屋」店舗展開を進めてまいりました。

2013 年 3 月のシンガポール 1 号店オープンから 10 ヶ月で同国内に 3 店舗を展開(直営店 2 店舗、フランチャイズ店 1 店舗)。また、現在、フィリピン、マレーシア、インドネシア、米国での「たも屋」出店協議が進行中です。

今後も ASEAN 各国への「たも屋」出店を迅速に進めるとともに、2015 年よりその他の業態の進出支援も開始いたします。進出支援の形式としては、「たも屋」と同様のエリア本部運営形式を想定しております。

既に ASEAN 域内に事業基盤を持ち、業務運営をしている実績を活かして、フランチャイズ本部機能を代替することで、国内フランチャイズ本部様にとっては、初期投資、人材投入の要の無いリスクフリーでの海外進出を実現します。また、海外事業者様には日本食ビジネスを“有力コンテンツ”として提供いたします。

### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ベーシック 広報担当：松岡

TEL : 03-3221-0311 / Email : [pr@basicinc.jp](mailto:pr@basicinc.jp)

## ◆何を強みと考えているか

### 1.海外での事業実績

弊社では実際にシンガポールに店舗を持ち、ローカルスタッフ 30 名を雇用し、毎月 30,000 人のお客様をお迎えし、月間約 30 万シンガポールドル（約 2,400 万円）の売上を上げています。

この事業実績により海外での飲食店運営を理論だけでなく実践で理解しています。

海外進出の成功率を上げるにはこの“実践”が非常に重要であると考えております。

更には、本自社運営店舗が、海外飲食事業者の関心と呼ぶアンテナショップとしての役割も果たしており、毎月多数の FC 加盟インバウンドを現地事業者様より頂いております。

### 2.国内フランチャイズ事業とのコラボレーション

弊社親会社の株式会社ベーシックでは日本最大規模のフランチャイズ本部と加盟検討者のマッチング事業を 10 年間に亘って行ってまいりました。

本事業を通じて獲得している国内フランチャイズ本部様とのリレーションが本事業の強力な基盤となっております。

### 3.ネットマーケティング力

国により言語は異なっても、ネットマーケティングのノウハウは共通して活用が可能です。弊社親会社の株式会社ベーシックの本業であるネットマーケティング力を効率的な認知度アップに活用します。

たも屋シンガポール進出に際しては、同国でも非常に利用率の高い Facebook を中心にマーケティングを実施し、進出から 1 年で 36,000 超のファンを獲得。ブランド認知、広告宣伝だけでなく活発な投稿、コメントのやりとりなどを通じてお客様との強固な関係構築に貢献しています。

## ◆人材について

JFC では本事業を通じて、海外で活躍したいという志を持つ人材に挑戦の機会を提供したいと考えています。現在、3 名の日本人社員がシンガポールに居住し、店舗運営や ASEAN 各国での現地事業者との FC 加盟協議など幅広く活躍しています。

経験、語学力は問いません。

「世界に誇る日本食を輸出産業へ！」という弊社のビジョンに共感し、達成意識と自己研鑽するプロ意識、コミュニケーション力、そして素直さを持つ人材を広く求めています。

## ◆事業の沿革

2004 年 6 月 本海外進出支援事業のベースとなる国内フランチャイズポータルサイト事業開始

2006 年 11 月 掲載社数、75 社を突破

2009 年 2 月 「フランチャイズ比較ネット」掲載社数、100 社を突破

9 月 「フランチャイズ比較ネット」月間来訪者数、100,000 名を突破

2010 年 11 月 「フランチャイズ&起業・独立フェア」主催。60 社以上、出展

### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ベーシック 広報担当：松岡

TEL：03-3221-0311 / Email：[pr@basicinc.jp](mailto:pr@basicinc.jp)

- 7月 「フランチャイズ&起業・独立フェア」(特別講演 前宮崎県知事 東国原氏)
- 2011年 11月 「フランチャイズ&起業・独立フェア」70社以上出展、来場者数4,000名突破
- 12月 「フランチャイズ比較ネット」月間来訪者数、150,000名、掲載社数、124社を突破
- 2012年 3月 第1回フランチャイズ業界特別セミナー「介護・デイサービス」を開催
- 6月 日経BP社とのタイアップ企画開始
- 7月 「フランチャイズ&起業・独立フェア2012」
- 11月 オールアバウト社とのタイアップ企画実施
- 11月 「フランチャイズ&起業・独立フェア2012」来場者4,500名突破
- 2013年 3月 海外事業開始 第一号店：本場讃岐うどん専門店「たも屋」シンガポール店を出店
- 5月 「フランチャイズ比較ネット」テレビCM放送
- 6月 一般社団法人フランチャイジング&ライセンシング・アソシエーション・ジャパン設立
- 6月 「フランチャイズ&起業・独立フェア2013」来場者4,500名
- 7月 「たも屋」シンガポール2号店(FC店)チャイナタウンポイント店 開店
- 11月 「フランチャイズ&起業・独立フェア2013」来場者4,500名
- 12月 「たも屋」シンガポール3号店(直営店)ユナイテッドスクエア店 開店
- 2014年 7月 5カ年計画「日本食レストラン100店舗展開」構想発表

#### ◆Japan food culture pte ltd について

Japan food culture pte ltd は2012年7月、シンガポールにて日本飲食フランチャイズ事業の海外進出支援を目的に設立されました。

現在、シンガポールにて讃岐うどん店「たも屋」を3店舗運営(2店舗直営、1店舗FC)。

現在、同ブランドのASEAN各国への進出を進めております。

(代表者) 古閑昭彦 / (本社) 137 Telok Ayer Street #05-07, SINGAPORE 068906

(設立) 2012年7月 / (資本金) SGD 650,000

○コーポレートサイト：<http://japanfoodculture.com/>

○ブランドページ：<http://tamoya.com.sg/>

○Facebook ページ：<https://www.facebook.com/tamoya.sg>

#### 【会社概要：株式会社ベーシック】

URL：<http://www.basicinc.jp/>

(代表者) 秋山 勝 / (本社) 東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F

(設立) 2004年3月 / (資本金) 6,060万円 / (従業員数) 57名

(事業内容) 比較メディア開発・運営 / フランチャイズ支援 / Webマーケティング・SEO施策支援  
スマートフォンアプリ開発 / スマートフォンアクセサリ製造販売

#### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ベーシック 広報担当：松岡

TEL：03-3221-0311 / Email：[pr@basicinc.jp](mailto:pr@basicinc.jp)