

AFC- SUSHI IZU

よくあるご質問



1. Sushi Izu Kiosk フランチャイズの利点

オーストラリア最大のスーパーマーケットとパートナーシップを結び、毎日新鮮なお寿司をお客様に提供しています。

Sushi Izu Kiosk の利点は、Kiosk が Woolworths の中に設置されているので、店舗工事費は不要、低スタートアップコスト、たくさんのお客様に来店して頂けるロケーションでビジネスをスタートすることができます。個人で独自に事業をスタートするには解決しなくてはならない問題が数多くあります。フランチャイズチェーンに加盟することで、フランチャイズ本部から経営指導を受けながら、フランチャイズならではのスケールを活かした販売促進に参加することができます。

2. ハンズ・オン・オーナー

Sushi Izu 加盟店はスタッフ 4 – 5 人と加盟店オーナーで運営されているビジネスですので、オーナーも週 5 – 7 日 kiosk に入り、スタッフと一緒に働きます。オーナー自身も経営・運営に関わり、お客様との信頼関係を築き、地域に根付いたビジネスを目指して頂くのが、ハンズ・オン・オーナーの目的です。

3. アワード最低賃金はどのアワードが基準になるのですか？

Fast Food Industry Award が適応されます。

4. 店舗のロケーションは選べるのですか？

フランチャイズ可能店舗から選んで頂けます。

5. フランチャイジーになるための条件はありますか？

AFC は自分のビジネスを始めたい人、自分で寿司バーを運営したい人を探しています。お客様とのコミュニケーションはビジネスを運営していく上で、とても大切なツールとなります。、飲食業での経験がある人が理想的ですが、お客様とお話をするのが好きな人、自分のビジネスを始めたい人、経験がなくても本部が経営・運営指導などを行いサポート致します。



6. フランチャイジーになるまでのプロセスを教えてください。

ご興味のある方は、まず本部フランチャイズリクルーターへお問い合わせ下さい。フランチャイズリクルーターよりご連絡を差し上げます。

次に、電話ミーティングにて簡単な質問（希望店舗・応募動機など）をさせていただきます。ミーティング後、店舗がどのように運営されているか知って頂くために、実際に **kiosk** に入って、お寿司を作って頂いたり、お客様の接客をして頂いて実際に業務を体験してもらいます。必要な書類、ビジネスプランをご提出頂いて、最終ミーティングとなります。

7. どのようなトレーニングが受けれるのですか？

最終ミーティングの後、開店が決定すると、10日間のトレーニングに参加して頂きます。最初の2日間は本部にて、システム、経営・店舗運営についてトレーニングを受けて頂き、残りの8日間はレシピ、調理方法、食品管理について実際に店舗に入って学んで頂きます。開店後も随時トレーニングを行いますので、飲食業未経験の方も応援致します。

8. 商品の材料はどこから購入するのですか？

フランチャイジーは **AFC** が認定したサプライヤーからのみ材料・店舗運営に必要なものを購入することができます。

開店に必要なストック：\$10,000から\$15,000

（材料・食材ストック、ユニフォーム、サイン、資料など）

9. フランチャイズアグリーメント(契約)は何年ですか？

5年です。契約は5年単位で継続可能です。

10. フランチャイズアグリーメントの法定期間は何日ですか？

フランチャイズアグリーメントの法的期間は14日間です。14日間の間にフランチャイズアグリーメントの法律相談をお受けになることをおすすめ致します。フランチャイズアグリーメントには、法的な権利、義務なども記載されておりますので、開店前にフランチャイジーとしての権利・義務について理解しておく必要があります。この法的期間は、フランチャイジーがフランチャイズアグリーメントを受け取った日からの14日間を指します。



11. スタートアップコスト（開店に必要なコスト）はどのくらいですか？

下記の料金表は開店に必要なコストの例です。スタートアップコストは店舗、状況によって異なりますのでご了承ください。

物品	コスト
インベントリー（必要な在庫） (炊飯器、トレーディングストック、ユニフォーム、サイン、書類など)	\$10,000 - \$15,000
ベントレスフライヤー	Approx. \$10,000
ライスシーター（必要な場合）	Approx. \$12,500
ビジネスライセンス	\$1,000 - \$2,000
イニシャルフランチャイズフィー	\$16,500

上記の表以外にも、会計士や弁護士への相談料、経営・運営資本、従業員賃金なども考慮に入れて下さい。

12. フランチャイジーとしての利益はどのくらいですか？

どんなビジネスでもそうですが、利益はオーナーの運営の仕方に左右されます。**AFC** 本部のスタッフ、エリアマネジャー、オペレーションマネジャーが加盟店オーナーを、売上や利益を最大限に得るように随時バックアップします。

13. スタートアップコスト以外に必要なコストはありますか？

上記にも記載されていますように、スタートアップコストとは別に最低約6週間分の運営資本(\$5,000)も考慮に入れておく必要があります。開店前のトレーニングはシドニー本部にて行われるので、その際の交通費、宿代などもスタートアップコスト以外に必要なコストになります。

14. 5年以内に契約を解消すると解約費は発生しますか？

解約の場合：

フランチャイズディスクロージャー文章にも記載してあるように、5年以内に契約を解消すると最大で\$2500の解消費がチャージされます。契約解消費以外にもリーガルフィー（弁護士、会計士相談料）も考慮に入れておく必要があります。

店舗トランスファーの場合：

トランスファーとは、店舗を売りに出し、新しいオーナーにビジネスを買ってもらうことです。契約2年以内に店舗を売りに出す場合は\$5000、2年以上は\$2500のトランスファーフィーがチャージされます。

Please contact our headquarters for more information. One of our friendly team will assist you further!

Advanced Fresh Concepts Pty Ltd

Telephone: (02) 9667 5800

Email: franchise@afcsushi.com.au

