



FC加盟資料



安心・安全のサービスを。

GPC

General Person Company
ゼネラルパーソンカンパニー

GPC 株式会社



一 出張餅つきケータリングサービス

依頼場所に餅つき道具1式とお餅つきスタッフを派遣しお餅つき大会のサポートを行います。

二 1から10まで請け負う

道具のレンタルだけではなく、餅米の蒸し、つき返し、配布をスムーズに進行する。必要に応じて量の増加、汁物のオプション、太鼓獅子舞なども手配いたします。

三 企業から地域団体・福祉団体・海外も

規模や開催場所を問わず、主催者様の目的や参加人数に応じて最適な内容をご提案。安心・安全に進行し、世代や国籍を超えて楽しめるイベントとして演出いたします。



餅つき市場 39億以上

| | | |
|----------|---------------|---------|
| 全国の市区町村数 | 1718×町会数30×1% | 515件 |
| 企業数 | 495万社×1% | 495,00件 |
| 日本のマンション | 14万棟×1% | 1,400件 |
| 結婚式場 | 1000施設×1%×10件 | 100件 |
| 福祉施設 | 10万施設×1% | 1000件 |
| 店舗販売促進 | | 計り知れない |

総件数 52,515件 × 客単価150,000円

7,877,250,000円以上

シェア獲得目標 50%

3,938,625,000円以上

50%のシェアで39億以上獲得できる。
FCのオーナー数で割ると…。

実績企業



atré

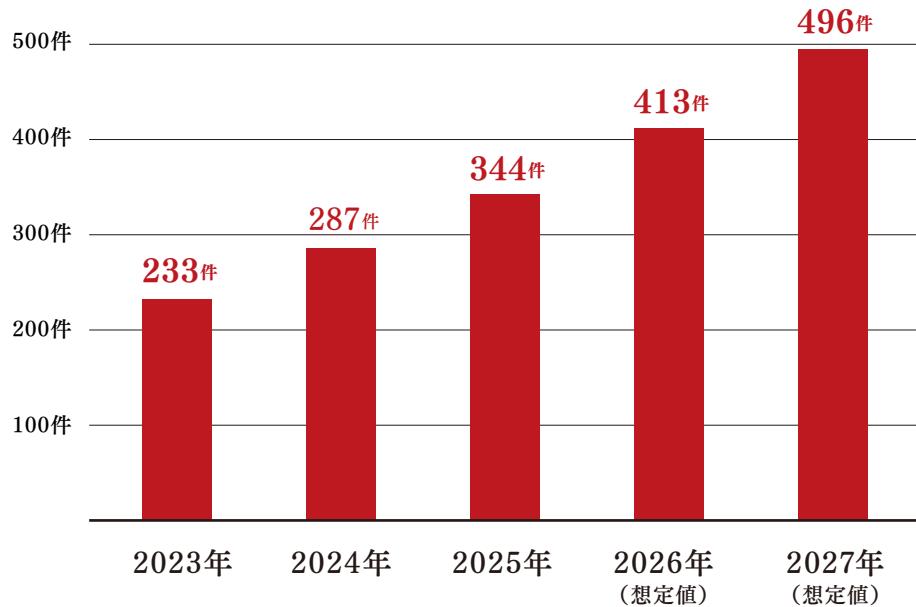


提携企業

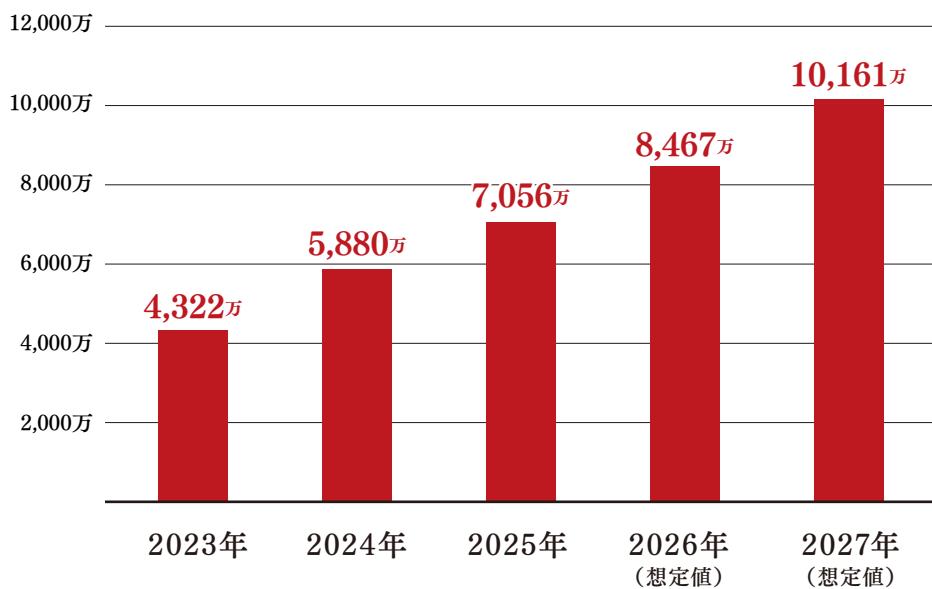


ドン・キホーテ

受注件数



売上高



※過去10年間右肩上がりの成長(コロナ期を除く)

メディア出演実績

- ・BOOK OFF CM起用
- ・上田と女が吠える夜
- ・NHK特集
- ・ITの特集
- ・YOSHIKIの新年会
- ・AU浦島シリーズの餅つき指導
- ・そんなバカなマン
- ・嵐と郵便局のCM
- ・コカコーラ綾瀬はるかとのコラボ餅つき
- ・ズームインサタデー
- ・NHKBS 時代劇





一 世界NO.1出張件数の実績

過去10年以上も構築されたノウハウによって、顧客数は 右肩上がり。関東で年間300超の出張件数を誇ります。日本で一番=世界で一番となります。

二 大型法人とも契約

大手小売店、大手パチンコ店など販売促進として利用する企業ともタイアップを進めています。これにより、年間を通して案件が獲得できます。

三 コスパ重視

重労働はなく、短時間で高単価の商材です。ロイヤリティを差し引き後でも50%以上の収益を実現 店舗を持たないので低い固定費での運営が可能です。

〔全国に広がる餅つき需要〕

主要エリアを網羅し、
全国対応を可能とする
組織体制の構築



済

第1フェーズ

全国の要の最大拠点を構築

現在の
フェーズ

第2フェーズ

全国の要所に拠点を構築

第3フェーズ

全国の拠点から細分化した店舗を構築



一 本部で集客対応

集客ノウハウがなくても安心。本部が集客を対応します。独自営業も可能です。
本部からの販促品も使用OKです。

二 業界NO.1のブランディング力

契約と同時に世界一のブランド力を持つようになります。餅つき協会と共同で広報活動は絶えず行います。メディアや海外窓口も当社が担うことが多くなります。

三 充実の研修システム

契約後は座学研修・実技研修・現場研修を行なっていきます。
開業パックに含まれる金額で研修を賄います。
東京で現場研修が多くなります。
※旅費の一部負担はいただきます。

| | |
|---------------|--|
| 契 約 タ イ プ | フランチャイズ |
| 契 約 期 間 | 5年 |
| 応 募 種 別 | 法人・個人 |
| 応 募 エ リ ア | 関東、東北、札幌、東海、近畿、中国地方、福岡、南九州（※各1社限定） |
| 必 要 な 開 業 資 金 | 150万～(頭金減額プランあり!) |
| 加 盟 費 用 内 容 | ①加盟金100万プラン+開業パック50万 ②加盟金200万プラン+開業パック50万 |
| 本部へのロイヤリティ | ①売上の30% ②売上の20% 頭金減額の場合は売上金から分割にて差し引きます。 |
| 仕 入 れ 本 部 固 定 | 餅米・各種調味料・消耗品は本部より購入いただきます。 |
| 対 象 年 齢 | 理想は20歳～45歳の世代が動けるチーム |
| 回 収 期 間 | 最短1ヶ月 |

収益モデル①プラン(1年目)

| | 12月 | 1月 | 計 |
|--------|-----|-----------|------------------|
| 売上 | 0 | 2,000,000 | 2,000,000 |
| 原価 | 0 | 400,000 | 400,000 |
| 粗利 | 0 | 1,600,000 | 1,600,000 |
| ロイヤリティ | 0 | 600,000 | 600,000 |
| 営業利益 | 0 | 1,000,000 | 1,000,000 |

収益モデル②プラン(1年目)

| | 12月 | 1月 | 計 |
|--------|-----|-----------|------------------|
| 売上 | 0 | 2,000,000 | 2,000,000 |
| 原価 | 0 | 400,000 | 400,000 |
| 粗利 | 0 | 1,600,000 | 1,600,000 |
| ロイヤリティ | 0 | 400,000 | 400,000 |
| 営業利益 | 0 | 1,200,000 | 1,200,000 |

収益モデル①プラン(3年目)

| | 12月 | 1月 | 計 |
|--------|-----------|-----------|------------------|
| 売上 | 1,500,000 | 3,000,000 | 4,500,000 |
| 原価 | 300,000 | 600,000 | 900,000 |
| 粗利 | 1,200,000 | 2,400,000 | 3,600,000 |
| ロイヤリティ | 450,000 | 900,000 | 1,350,000 |
| 営業利益 | 750,000 | 1,500,000 | 2,250,000 |

収益モデル②プラン(3年目)

| | 12月 | 1月 | 計 |
|--------|-----------|-----------|------------------|
| 売上 | 1,500,000 | 3,000,000 | 4,500,000 |
| 原価 | 300,000 | 600,000 | 900,000 |
| 粗利 | 1,200,000 | 2,400,000 | 3,600,000 |
| ロイヤリティ | 300,000 | 600,000 | 900,000 |
| 営業利益 | 900,000 | 1,800,000 | 2,700,000 |

最短一ヶ月回収が可能。長くても2年目の繁忙期で回収確率は非常に高い。

※上記シミュレーションは保証するものではありません。

12月・1月以外は仕事はないですか？

最初は月1,2件を想定しております。企業タイアップが増えていく想定をしております。

ゆくゆくは平日も5件～10件程度になるような想定をしております。

1月はどのくらいの稼動と売上想定ですか？

初年度は

関東チームは15件～20件を想定 250万～400万。

関西チームは10件程度 150万～200万。

その他エリアは5件～10件 100万～150万。

場合によっては関東出稼ぎで案件をシェアすることも可能です。リピート率80%となっておりますので、年々案件が積み上がります。

案件の管理はどうすればいいですか？

案件集客、案件管理は本部が対応いたしますのでご安心ください。担当する案件の内容は当社専用のシステムを構築しておりますので、システムを元に対応いただけます。このシステム利用費もロイヤリティに含まれます。

売上がない日、月は何をやってもいいですか？

はい、弊社が拘束するものではございません。自由な活動でOKです。

他の月もどうしても売上利益を上げたい場合は？

売上の確保として、当社の別媒体の事業にも参画することができます。

バーベキュー・デリバリー事業、運送事業、レンタカー事業、買取事業など。それぞれ御社にあう事業でしたら別の事業への参画もご検討ください。

開始までに用意する物は？(人、もの、金)

お金は最低150万円(税抜)はご用意ください。人は最低1名以上助手が必要です。

ご自身+1名。ご自身が出動しない場合は別途2名以上 ものは、最低限の道具はこちらで用意いたします。

その他あった方が良いのは、軽バン又はワンボックス、倉庫(畳2畳ぐらい)、水場があった方が経費は最小限となります。

今後のフロー・スケジュール

Future / Schedule



STEP 01

説明会

契約までの流れや
内容をご説明します。



STEP 02

商談

最終の契約の見積もりと
契約書にて最終調整



STEP 03

契約

申込書と契約書の
提出



STEP 04

研修開始

座学研修・実技研修
現場研修をスタート



STEP 05

本格稼働

独り立ちします。スタッフなど
も確保して本格スタート。
本部はガツチリバックアップ



スケジュールイメージ

2025.11.1
契約



2026.1.05
本格稼働
スタート



2026.01.31
資金回収



2025.12.1
研修開始



2026.12月～01月
2年目
繁忙期



2026.2.1～
本格利益
事業拡大





年間出張件数
300件対応

全国出張件数
世界1位獲得

<https://www.edomochitsukiya.com/>

出張餅つきケータリングサービスとして、企業や自治体、マンションの組合、結婚式と幅広い餅つき需要を獲得する。お餅つきからふるまい餅までを行い、餅つきが心配なお客様からも安心して注文をいただく。出張件数は世界1位。



年間**300件**対応

2023年
年間**500件**予定

<https://www.chokyori.com/>

引越社や利用者の引越作業負担軽減としてスタートした事業。年々順調に案件を獲得し、現在は大家族で長距離引越、梱包や開梱作業まで含めたフルパックの依頼を対応している。大手企業や中堅、ローカルな会社が対応しづらい要望を受けている。



年間出張件数
2000~2500件対応

全国出張件数
日本3位獲得

<https://www.gpc-bbq.com/>

お客様の希望する公園や施設、敷地に食材・ドリンク・道具をデリバリーするサービス。少人数から大人数(600名を超える)まで対応が可能。



ニューススタイル 物流

3年連続
売上**200%**達成

車両保有台数
15台を達成

<https://gpc-newstyle.com/>

コロナ禍を経て運送許可を取得。気候変動や災害リスク、ウィルス蔓延などにも動じない物流業を展開。取引会社も10社程度まで増え、小型車から大型車まで対応。

安心・安全のサービスを。

GPC

General Person Company
ゼネラルパーソンカンパニー

弊社の前身として、2011年に現代表の榎原が、個人事業主としてGPC事務所を創業し、2012年に現在の主力 事業である「手軽にBBQ.com」を稼動開始し、2013年には「江戸餅つき屋」を稼動開始しました。

2015年に法人化し、ゼネラルパーソンカンパニー株式会社を設立しました。江戸餅つきやメディアにて注目を浴び、2016年には売上高5,000万円、2018年には手軽にBBQ年間利用客3万人を突破し、売上高1億5,000万円を達成しました。2019年には一般貨物自動車運送業許可を取得し、楽々荷造りサービス「楽荷」と運送事業の稼動を開始し、2022年には一般貨物自動車運送業(ニュースタイル)の売上高1億を達成しました。

2025年3月期の売上は、2億円を超える。
事業最適化を行い減収したが増益となっている。

| | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 |
|-----|-------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 221,718,721 | 314,815,499 | 247,945,586 |
| 前期比 | 増収・増益 | 増収・増益 | 増収・増益 |



代表取締役 柳原 良太

創業以来、いくつもの事業立ち上げに実施。多くの失敗を経て、経験と実績を身につける。現在では、立ち上げる新事業の成功確度が非常に高い。又、独学でWEBフロントとバックエンドを学び、現場に強いITシステムを作ることも得意とする。最大の強みは新規事業の立ち上げと連携システムを構築すること。

○略歴

駒沢大学卒業後、
2011年 26歳で起業(現ゼネラルパーソンカンパニー)
2015年 法人設立
出張BBQ出張件数日本3位獲得 売上100,000,000円
達成出張餅つき出張件数世界一位獲得 売上45,000,000達成
引越梱包業務300件達成 売上 40,000,000円 達成
運送業務 売上 100,000,000円達成
派遣事業 初年度 60,000,000円 達成(他社出向)



専務取締役 中井 貴明

高校を卒業後、reggae DeeJayとして音楽の道に進む。その後、アパレル店員を経て、飲食店店長として飲食店管理をする。飲食店では毎年昨年対比120%越えを実現する。当社に入社後は現場を経験し、現場責任者、営業責任者を経て専務取締役に就任。独自の感性を武器に、広報や、動画クリエイターとしても活躍している。

○略歴

2012年 ゼネラルパーソンカンパニー株式会社入社
2015年 専務取締役 就任

会社概要

| | |
|--------|---|
| 会社名 | GPC株式会社 |
| 役員 | 代表取締役 榊原 良太 専務取締役 中井 貴明 |
| 住所 | 本社 東京都足立区大谷田3-21-6 東京車庫 東京都足立区大谷田3-22 埼玉車庫 埼玉県桶川市坂田 千葉車庫 千葉県千葉市緑区 |
| 電話・FAX | TEL 03-5856-2030 / FAX 03-5856-1780 |
| 事業内容 | 「江戸餅つき屋」餅つきケータリングサービス 「Bavi」日本最大級のバーベキュープラットフォーム 「ニュースタイル物流」一般貨物自動車運送事業 |
| 許可 | 一般貨物自動車運送事業 関自貨第185号 産業廃棄物 第13-00-227882号 食肉処理業 5足足保生食第01217号 |
| 設立 | 創業 2011年 / 法人設立2015年 |
| 資本金 | 2,000,000円 |
| 従業員数 | 10名 |

会社沿革

| | |
|----------|-----------------------------|
| 2011年 2月 | GPC事務所開業個人事業主としてスタート |
| 2012年 5月 | 出張BBQサービス「手軽にBBQ.com」を開始する。 |
| 2013年11月 | 出張餅つき「江戸餅つき屋」を開始する。 |
| 2015年 3月 | 北海道日本ハムファイターズと業務委託開始 |
| 2015年 3月 | 法人成り「ゼネラルパーソンカンパニー株式会社」設立 |
| 2017年 3月 | 出張BBQサービス大阪支店設立 |
| 2017年11月 | 北海道日本ハムファイターズと業務委託終了 |
| 2018年 3月 | 出張BBQサービス大阪支店撤退 |
| 2019年12月 | 一般貨物自動車運送事業「ニュースタイル物流」開始 |
| 2020年 4月 | 引越事業「楽々荷造りサービス」を開始する。 |
| 2020年 4月 | BBQプラットフォーム「Bavi」をリリース |
| 2021年 4月 | 全事業拡大傾向・社員数増加中 |
| 2025年 | GPC株式会社に社名変更 |



江戸餅つき屋

FC加盟に関するお問合せはこちら

TEL 03-5856-2030
E-mai: info@gpc-group.com



安心・安全のサービスを。

GPC
General Person Company
ゼネラルパーソンカンパニー

GPC 株式会社