

# PIZZA ROSSA

フランチャイジングコンセプト  
日本のマスターフランチャイズ  
ご提案

2018年1月26日

Pizza Rossaに関するお問い合わせは  
プリヴィレッジSDCジャパン  
種房までお願いいたします  
[tanefusa@privilege-i.com](mailto:tanefusa@privilege-i.com)

03-3496-2801

090-1696-6733



# 目次

- Pizza Rossaフランチャイズ概要
- プロダクト, USP\*, ポジショニング
- プロダクトミックス
- 製造とロジスティクス
- 店舗アプローチ, デザイン, スペース条件
- フランチャイズ契約概要
- 受賞歴・メディア

\*USP: ユニーク・セリング・ポイント (独自のセールスポイント)



# Pizza Rossaフランチャイズ概要

- **展開の可能性**

- 確立された高品質・持ち運び可能なイタリアンピッツアのブランドのアジア地域への進出
- ハイストリート、レジャー施設、教育施設（大学など）、観光拠点、商業モール、フェスティバルやスポーツ施設などへ展開可能なスケールビリティ
- 多様な販売形態：イートイン、テイクアウト、デリバリ、ポップアップストア、移動販売

- **商品ラインアップ**

- 高品質なスライスピッツア：低カロリー、消化の良い（ショッピングや旅行中の軽食や、仕事中のランチなどに最適）、2分以下で提供可能
- サイドメニューの提供：パスタ、サラダ、スープ、パニーニ、ラザニア、デザートやコーヒーなどのイタリアンクラシック

# Pizza Rossaのピッツァの特徴



Pizza Rossaの店舗では、職人手作りの美味しいピッツァにさまざまな伝統的及び革新的なトッピングを**四角いスライス**のピザにのせてケースにディスプレイ。ご注文後にオーブンで焼き上げ、90秒後にアツアツな状態でご提供しています。



# Pizza Rossa商品ラインアップ

本格的なイタリアの味をファーストフード感覚で！

私たちはあらゆる外食のシチュエーションに対応するために、革新的な四角いスライスピッツアのラインアップに加え、パスタやリゾットなど様々な本格的なイタリアンフードと、ヴァチカン御用達のMorganti（ローマ）の美味しいコーヒーを、イートインとテイクアウト用に提供しています。



# PIZZA ROSSAの基本メニュー

フランチャイジーに求められる条件は、ビーガン\*、ベジタリアン、ノンベジタリアンのトッピングからセレクトされた正方形の8種のピッツァに加え、パスタ、ミートラザニア、サラダ、パニーニ、デザートとコーヒーの販売です。

ピザ生地は**ビーガン**（完全菜食主義）と**グルテンフリー**から洗濯可能で、ハラールやポークフリーなどのさまざまな宗教・健康上の制限に応えることができます。

\*ビーガン: 完全菜食主義



クラシック  
マルゲリータ



週替わりスペシャル  
ツナとオニオン

# PIZZA ROSSAのユニークなセールス・ポイント

テイスト / 品質	カリカリ、サクサクした美味しい食感 85%の食材をイタリアから高品質なものを輸入
スピード	迅速なイートイン、テイクアウトまたはデリバリーでの提供
ポータビリティ	ブリトーのように包装することにより、簡単に食べ歩きが可能
バラエティ	ビーガン、ベジタリアン、乳製品フリー、肉の選択などが可能
雰囲気	職人的な雰囲気の店舗デザイン
価格価値	シングルスライスはロンドンでは£2.00（約280円）から提供
ヘルシー&ライト	1スライス200kcalから、消化にも良い ベジタリアンピッツァは1日に必要な野菜の摂取が可能

# ロンドン市場でのPizza Rossaのポジショニング

知覚されている品質 / 新鮮さ  
高  
低



高品質・  
高スピード  
セグメントに  
他のピッツァ  
店はない

低 高  
顧客の時間プレッシャー





# 収益源

- ハイエンドストリート、レジャー施設、教育施設（大学など）、観光拠点、商業モール、フェスティバルやスポーツ施設にある店舗からのダイレクトな売上
- サードパーティ（卸先）からの売上
- 個人および企業へのデリバリー
- イベント: イタリアンアペリティフ形式のイベント、ピッツァ作り教室、ミニトリアスロン（オリジナルのフォーマット）
- 店舗での大きなスポーツイベントのパブリックビューイング（ワールドカップ、ヨーロッパチャンピオンシップ、イタリアセリエA）
- ストリートマーケット
- フェスティバルやスポーツイベントでの移動販売（大テントやトラック）
- オフィス内、協働スペース内でのポップアップ（期間限定営業）

# お客様からの声

- 「むかし私のおばあちゃんがよく作ってくれたピッツアの味だ」 (イタリア人の駐在員)
- 「たいへん美味しかった」
- 「P○○a H○tなどとは比べ物にならない！」
- 「ランチタイムの忙しい時間にぴったりのピッツアです」
- 「うーん、ブオーニッシモ (最高に美味しい) 」
- 「これまでいろいろ食べてきた中でももっとも美味しい生地です」
- 「ラザニアはミシュランの星並みのクオリティだ」
- 「イタリア内でも見つけることが難しいぐらいのクオリティです」 (イタリア人ジャーナリスト)
- 「自分の食べたい色々なピッツアをスライス単位で食べれるのがいい」
- 「忙しい時にその場で焼きたてのピザが直ぐに出てくるから助かる」
- お客様調査の80%は、“絶対に”または“ほぼ確実に”また利用したいと回答している

# 製造とロジスティクス-その1

Pizza Rossaは以下を自社セントラルキッチンから提供します

- 毎日数千人分の食事に相当する商品量
- 現地でのセントラル・プロダクション・ユニット（CPU）のセットアップ
- 商品の完全な標準化と徹底した品質管理
- CPUから各フランチャイジーへ、品質や職人の手作り感を損なわずに、すべての手作りピッツアをそのまま販売または冷凍配送
- 高品質のイタリア製製品を直接供給
- Pizza Rossaブランドのパッケージ: 袋、箱、ナプキン
- ロンドンのPizza Rossaまたは現地でのスタッフトレーニング
- Pizza Rossaのピッツア提供に関する詳細なオペレーションマニュアル

# 製造とロジスティクス – その2

## 現地フランチャイジーは以下を行います

- ピッツァ生地を冷蔵または室温まで戻す
- 店舗にてPizza Rossaから供給された本物のイタリア素材を用いすべてのピッツァを仕上げる
- 冷蔵または室温にてディスプレイする（冷蔵は長めの再加熱をする）
- デッキオーブンまたはコンベヤーオーブンで90秒調理して提供する
- レジにてPizza Rossaブランドのパッケージに包装: 袋、箱、ナプキン

メモ: Pizza Rossaのサプライチェーンは注文に合わせ、比較的短時間の事前注文でいくらかでもスケールアップが可能です。2,000人規模の企業イベントでも、30時間前の注文で対応しました。

# 店舗スタイル

- **柔軟で制約の少ないスペース要件**
  - Pizza Rossaは既存店舗内の1セクション、完全着席のレストランスペース、アウトドアのテント店舗からストリートマーケットまで、様々な形態で営業が可能
  - 客足の多いロケーションでの最小必要面積は10平方メートル
- **安いセットアップコスト**
  - 最少要件として以下を含みます:
    - ピッツァ再加熱用のデッキ（またはコンベヤー）オーブン（室外排気不要のものはさらに低コスト）とコーヒーマシーン
    - 冷蔵庫
    - EPoSシステム（キッチンと店舗で完全に統合されたシステムを使用しています）
    - Pizza Rossaブランドの看板とマーケティング資材
    - 家具および什器類

# Pizza Rossaの デザインコンセプト

- アンティーク風と現代風の組み合わせ
- クラシック, 自然素材, モダン
- 色合いとアップビートな音楽
- フレンドリーで笑顔あふれるスタッフ



# Pizza Rossaの スペース要件

高い柔軟性と少ないスペース要求

フランチャイジーの要求に応じて、下記のようなセッティングでの営業形態を支援できます:

- 既存店舗内での専用コーナーセクション

最小 幅1.5m x 奥行 2.4m (3.6平方メートル) 店舗フロント

- ショッピングモール内のスタンドアローンユニット (共通のテーブル/椅子と共有キッチン)

最小 幅5.0m x 奥行2.4m (12平方メートル) 店舗フロント

- ハイエンドストリートのスタンドアローンユニット, 製造調理を含まない

最小 80平方メートル: 25平方メートルバックヤード + 55平方メートル 店舗フロント,  
テーブルと座席含む

- スタンドアローンユニット, 最少3サテライト店舗への製造調理を含む

最小 130平方メートル: 30平方メートルストレージとバックヤード + 50平方メートル  
キッチン + 50平方メートル 店舗フロント, テーブルと座席含む

- スタンドアローンキオスクまたはテント (室内または室外), 製造調理含まない

最小 幅3.0m x 奥行2.4m (7.2平方メートル)

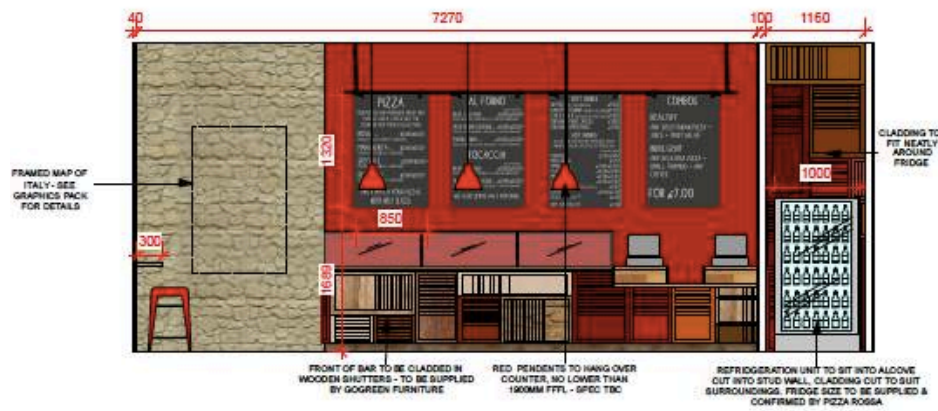


# 店舗スタイル - コーナーセクション

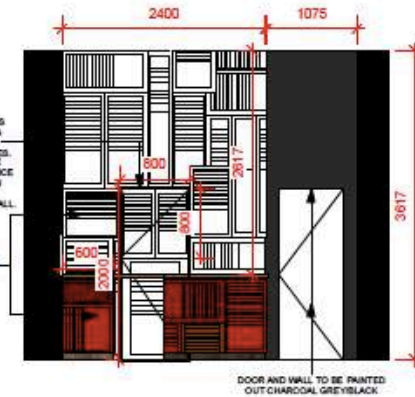




# 店舗スタイル - スタンドアローンユニット



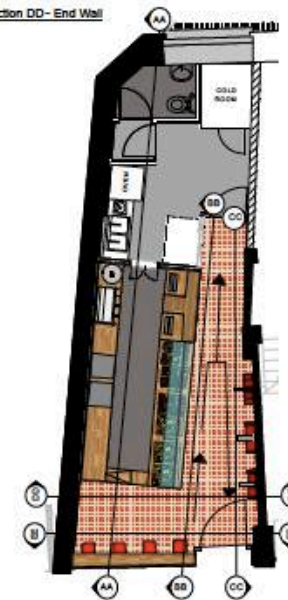
1 Proposed Elevation BB - Front of Bar  
Scale: 1:50



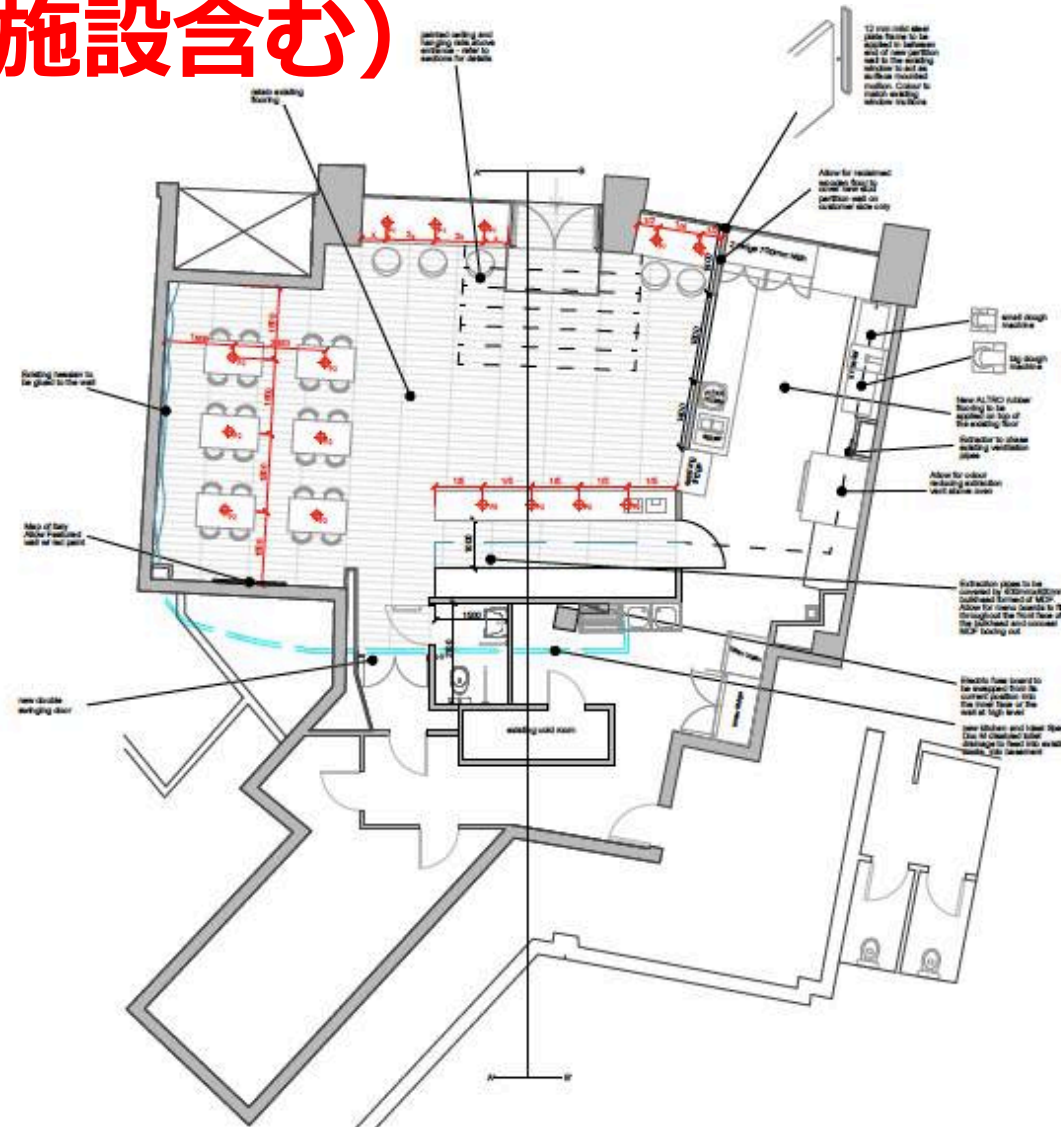
3 Proposed section DD - End Wall  
Scale: 1:50



3 Proposed Section AA - Back of Bar  
Scale: 1:50



# 店舗ユニット - スタンドアローンユニット例 (製造調理施設含む)



# 店舗スタイル – スタンドアローンKIOSK



# 移動販売 - @イベント会場とポップアップ



# マスターフランチャイズ基本契約内容

- ブランドプロパティの国内独占的使用・営業権  
(直営及びフランチャイズ展開可)
- マスターライセンス権料 (10年契約・以後5年毎に自動更新)
- 売上に対するロイヤリティー
- 新店舗オープン時に出店料 (1号店はマスターライセンス料に含む)
- Pizza Rossaによるノウハウの提供 (レシピ・トレーニング)
- 主な原材料をPizza Rossaが供給
- 国内で調達するトッピングに使用される具材・製品は、Pizza Rossaが指定
- 守秘義務 - Pizza Rossaの知的財産を守るための基本条項
- ブランドの表現・制作物 - Pizza Rossaの書面による事前承諾が必要
- マニュアルはPizza Rossaが作成・提供
- 請求と支払 - イタリアより発送する原材料、消費財等の支払は出荷から最大30日以内
- 契約解除 - 1年前の事前通知、および問題発生時は係争回避のための協議と仲裁

# 受賞歴



WINNER  
ANNUAL BUSINESS  
PLAN COMPETITION  
2013



WINNER OF THE 2013  
DELOITTE INSTITUTE OF INNOVATION  
& ENTREPRENEURSHIP  
FOUNDER'S AWARD



RUNNER-UP  
2013



WINNER  
INNOVATION WAREHOUSE  
PITCHFEST CONTEST MAY 2013



HIGHEST EVER FUNDED  
START-UP FROM A EUROPEAN  
CROWDFUNDING PLATFORM



MEMBER  
LBS BUSINESS  
INCUBATOR  
2013/14



# メディア

## IN THE PRESS



### THE INDEPENDENT

#### Pizza venture gets slice of crowdfund cash

After raising its first £100,000 in seed funding, the start-up has secured £250,000 in a second round of funding from over 10,000 investors on the Crowdfunder platform - the largest amount of equity ever raised at the start-up stage in the UK.

Pizza Rossa will now be able to finance its expansion plans for a further 18 months, though it is not clear how long it will take to reach its goal of opening 100 outlets in the UK.

The company's first outlet, in London, is expected to open in the next few weeks.

### THE TIMES

#### 'They may cause more problems than they solve'

London Business School entrepreneur sets crowdfunding record

London Business School (LBS) has announced that it has secured a record-breaking £448k through crowdfunding for its new pizza concept, Pizza Rossa.

The company, which is led by founder and CEO, Corrado Accardi, has raised the money in just 17 days from over 100 people and is close to securing its first three sites in the City.

It hopes to open its first outlet - a pop-up in a 'prominent' position in the Square Mile, next month.

Market gap

Pizza Rossa aims to fill a gap in the market for high quality pizza-to-go, satisfying the needs of city workers who want quality, tasty, healthier food even when time is short.

"Because of the way we make it, the dough of our pizzas itself is vegan and highly digestible so if you eat it for lunch you won't feel bloated afterwards," explained Accardi.

"It is also low calorie - our slices of pizza will be in most cases under 300 calories. We will also have types of pizza that satisfy the requirement for one of your five-a-day, and others which will be perfect to eat on the down-days of the 5:2 diet."

The brand also puts an emphasis on convenience, with plans to serve within 90 seconds from ordering.

Italian living



### M&C report

**Pizza concept raises £448k through Crowdfunder**

16 Nov 2013

The Times, a leading newspaper, has reported that £448,000 raised for Pizza Rossa, a new pizza concept, is the largest amount of money ever raised through crowdfunding in the UK.

The company, which has been set up to provide a new pizza concept, has raised the money in just 17 days from over 100 people and is close to securing its first three sites in the City.

It hopes to open its first outlet - a pop-up in a 'prominent' position in the Square Mile, next month.

Market gap

Pizza Rossa aims to fill a gap in the market for high quality pizza-to-go, satisfying the needs of city workers who want quality, tasty, healthier food even when time is short.

"Because of the way we make it, the dough of our pizzas itself is vegan and highly digestible so if you eat it for lunch you won't feel bloated afterwards," explained Accardi.

"It is also low calorie - our slices of pizza will be in most cases under 300 calories. We will also have types of pizza that satisfy the requirement for one of your five-a-day, and others which will be perfect to eat on the down-days of the 5:2 diet."

The brand also puts an emphasis on convenience, with plans to serve within 90 seconds from ordering.

Italian living

### Propel

London Business School (LBS) has announced that it has secured a record-breaking £448k through crowdfunding for its new pizza concept, Pizza Rossa.

The company, which is led by founder and CEO, Corrado Accardi, has raised the money in just 17 days from over 100 people and is close to securing its first three sites in the City.

It hopes to open its first outlet - a pop-up in a 'prominent' position in the Square Mile, next month.

Market gap

Pizza Rossa aims to fill a gap in the market for high quality pizza-to-go, satisfying the needs of city workers who want quality, tasty, healthier food even when time is short.

"Because of the way we make it, the dough of our pizzas itself is vegan and highly digestible so if you eat it for lunch you won't feel bloated afterwards," explained Accardi.

"It is also low calorie - our slices of pizza will be in most cases under 300 calories. We will also have types of pizza that satisfy the requirement for one of your five-a-day, and others which will be perfect to eat on the down-days of the 5:2 diet."

The brand also puts an emphasis on convenience, with plans to serve within 90 seconds from ordering.

Italian living

**Pizza Rossa hungry for a slice of City lunchtime trade**

By Corina Parkins - 17 Apr 2014

Related topics: Venues

Pizza grab-and-go concept Pizza Rossa will open its first outlets in the City later this year after breaking a European record for securing start-up funding through crowdfunding.

The brainchild of Italian chartered-engineer Corrado Accardi, Pizza Rossa aims to bring 'pizza al taglio' - pizza by the square slice - to the streets of London.

The venture raised 157 per cent of the capital needed - £448,000 - in just 17 days from over 100 people and is close to securing its first three sites in the City.

It hopes to open its first outlet - a pop-up in a 'prominent' position in the Square Mile, next month.

Market gap

Pizza Rossa aims to fill a gap in the market for high quality pizza-to-go, satisfying the needs of city workers who want quality, tasty, healthier food even when time is short.

"Because of the way we make it, the dough of our pizzas itself is vegan and highly digestible so if you eat it for lunch you won't feel bloated afterwards," explained Accardi.

"It is also low calorie - our slices of pizza will be in most cases under 300 calories. We will also have types of pizza that satisfy the requirement for one of your five-a-day, and others which will be perfect to eat on the down-days of the 5:2 diet."

The brand also puts an emphasis on convenience, with plans to serve within 90 seconds from ordering.

Italian living

### A Tale of Two Startup Companies Starting 2014 with High Hopes

For many startups, 2014 is expected to be a year of high hopes and high stakes. As the new year begins, two startup companies are starting 2014 with high hopes and high stakes.

London Business School (LBS) has announced that it has secured a record-breaking £448k through crowdfunding for its new pizza concept, Pizza Rossa.

### Pizza Rossa, prima catena «al taglio» di qualità nel cuore della City. La più richiesta? Con caprino, noci e miele

100% funded

100% funded

### Pizza Rossa earning accolades for London Business School alumni

London Business School (LBS) has announced that it has secured a record-breaking £448k through crowdfunding for its new pizza concept, Pizza Rossa.



Se si deve trovare un'idea come a Whitlington Avenue sul posto di London al Market, sul mare della City di Londra, c'è una buona idea: la pizza. In un'area densa di un negozio dal nome tutto italiano, Pizza Rossa, ha infatti inaugurato pochi giorni fa il primo punto vendita della catena di pizza al taglio. Startup con il marchio Old Italiane Canada Avenue, Pizza Rossa, che è stata finanziata ed avviata da crowdfunding Crowdfunder (raccolta fondi) di £448,000 in soli 17 giorni, ha come scopo quello di diffondere a Londra la tradizione della pizza al taglio di qualità, ma in risposta a un'evoluzione della cucina italiana contemporanea. Quello è a 11 Whitlington Avenue al primo pop-up store di Pizza Rossa, che sarà



Come together: entrepreneurs talk crowdfunding