

株式会社キープ・ウィルダイニング

194-0013

東京都町田市原町田6-9-8AETA町田ビル4F

TEL 042-851-8461

社内ベンチャー制度ルールブック

(2022.04改訂版)

—目次—

1. 社内ベンチャー制度について	2
2. 制度基本条件	3
3. 適用要件	3
4. 独立準備室	4
5. 評価について.....	5
6. 募集のタイミングと告知方法	6
7. 面談について.....	6
8. 契約が終了する場合	7
9. 契約継続の場合の出向社員に関して	7
10. 誓約事項	8
11. 禁止事項	8
12. 制度概要・メリット・修繕ルール	8
13. 店舗展開に関して.....	9
14. 法人化する場合	10

1. 社内ベンチャー制度について

> 目的・ビジョンと哲学

グループMissionである「夢溢れる飲食人・経営リーダーの輩出」を目的とした社内ベンチャー制度です。自由に運営してみたい、自分の可能性に挑戦してみたい、収入をあげたい、そんな想いを持った社員のキャリアの1つとして2021年から始動しました。

理念、価値観、ビジョンを共有したまま、自立した飲食人・経営リーダーとしての新たな挑戦のステージをKWGは提供し、共に地域社会に貢献し、共に栄えていく事を目的としています。

《概要・解釈》

社内ベンチャー制度となりますので、独立というより、キャリアアップ制度である意味合いが大きいと理解が必要です。原則返還される保証金150万でスタートでき、年収が最低でも120万以上あがる設計となっています。投資もなく、現給料もリターンもある程度確定した中で、(コロナ情勢除く)利益を下げれば給料は保証されずさがりますが、上げれば青天井となる制度です。

大きなリスクはなく、ブランドや店を借りお客様・スタッフも帰属したままの個人としては無投資です。単純にフィーが高いという完全独立した形で見るとはなく、社内のキャリア制度と捉えた前提が必要です。

ただ、個人事業としては独立の形をとりますので、保険の代理店のような印象がわかりやすいかもしれません。この制度は、適用条件をクリアしたビジョン・価値観を共有した人が参加できる制度となっており、基本は信頼関係の上に成り立ちます。制度自体が走り出したばかりのもので、理解と受け入れの気持ちを大切にしながら、共に栄える意志を持ち、参加してもうものとなります。

> 星の商人会

< 星の商人会とは >

ベンチャー制度を利用して社内ベンチャーで店舗受託を果たしたメンバーで構成されている会です。共に学び 共に成長し 共に勝つ。情報交換、ノウハウやミッションの共有と確認の場としていきます。

＊現状は諸事情により開催されていません。

2. 制度基本条件

> 業務委託契約の期間・給与・スタートまで

1. 契約期間は原則5年。
2. 契約期間満了前の解約の場合、残存契約期間分の委託費を支払う。
3. 正式契約前に6か月の準備期間あり。(契約、借入、口座整理etc)
4. 独立準備室に入ったら固定給化、インセンティブなし、各種福利厚生なし。6か月前から資金繰り、PL作成(2日提出)、FC制度などの研修を行う。(店長会后1時間程度)
5. 在庫は契約締結月の前月分を買い取る。最終月の棚卸状況の確認を行う。
6. スタートから半年間はテストリリース期間とする。(ルールは本リリースと変わらないが、半年後に条件調整、制度不備の修正を行うための期間)

> フィー・保証金

1. 加盟保証金は1店舗当たり税込150万円とする。(途中解約の場合は返金なし)
2. 事務サポート料(事務手数料、資金調達サポート等)は税込15万円とする。
3. 個別に設定するフィーには【ブランド使用料・物件管理費用(計5万/月)】を含む。
4. 原則5年間はフィーの金額変更は行わない。ブランド使用料・物件管理費(5万円/月)は5年経過後も一定額のまま継続する
 - *売却した場合もブランド権利はKWD帰属し、ブランド使用料を継続(5000円)
 - *各ブランド3年に1回、ブランドUpdateの会議を実施

> 5年目以降に関する留意事項

1. 契約終了後も10年間はエリア内において同業種・同業態の出店は禁止。
2. ブランド自体はKWDに帰属しているため、他エリアであっても同ブランド(類似ブランド)での出店は禁止。
 - *この点において違反があった場合は法的な対処を行う。
 - *4年目で5年目以降の内容決め、7ヵ月前に提示し半年前に更新などの契約を行う。

3. 適用要件

> 対象者

1. 在籍5年以上
2. ISMが共有出来ている

3. 上司の推薦がある人
4. 負債を負える人、ブラックリストに載っていないこと、金融機関から借入が可能な人
5. 最低限の運営能力(経理・管理面)がある人

4. 独立準備室

> 独立準備室への入り方

部長推薦、役会稟議が通っていること

> 社内ベンチャー制度スタートまでの流れ

1. 第1回勉強会 テーマ: 制度理解
2. 第2回勉強会 テーマ: 他制度を検証する
3. 第3回勉強会 テーマ: 単独独立の形を検証する
4. 第4回勉強会 テーマ: リスクとメリットを理解する
5. 第5回勉強会 テーマ: 節税・逃税メリットを学ぶ(管理系の準備期間)
6. 第6回勉強会 テーマ: 資金繰りを学ぶ(管理系の準備期間)
7. スタート * スタート時期は本人判断(コロナの状況等加味して)

> 3つのルール説明

▼ 必要項目 ▼ 内容

▼ 評価方法

必要項目	内容	評価方法
管理	店長の管理業務が正しく出来ているかを判断	・シフト(6ヶ月経過後SV評価) ・FL管理(6ヶ月経過後SV評価) ・経理(6ヶ月経過後管理部評価)
数字	資金繰り、PLを正しく期日通りに作成できるかを判断	帳票提出(6ヶ月経過後長谷部評価)
意欲	独立への意欲や行動はそれにふさわしいか判断	店舗スタッフへのアンケート (6ヶ月経過後部下・スタッフ評価)

5. 評価について

> 評価表

		1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	評価	評価者	備考	
意欲	アンケート	半年経過後に1回評価						4	部下		
管理	シフト	半年経過後に1回評価						4	GM		
	FL							3			
	経理業務	*以下に点数、それを元に評価						5	管理部		
	85	75	87	77	90	92					
数字	PL 資金繰	一	*いかに○△×、それを元に評価						3	長谷部	
		納期	×	○	×	○	○	○			
		正確性	○	△	○	△	○	×			
合計								19/ 25	一		

*全て1～5で評価

上記評価に加え、以下の①～④も加味して判断する

①一緒独立してくれるパートナーはいるか

②社員を貸し出している場合、貸し出している社員頼りの運営になっていないか

(貸出社員はあくまでもサポート)

③社員貸出しの期間(最大1年)以内に店舗の運営確立、チーム確立が出来る意欲と素質はあるか

④SV評価→経過をA～E

*クリア基準は25点満点中、15点以上であること、また「2」の評価がないこと

> ジャッジのタイミング

→6か月評価期間・事務的な手続きに入る2か月前(準備期間4か月目)にジャッジする

> 評価・ジャッジメント

CLEAR >>> 個人事業化準備スタート、クリア後3か月でスタート目標。

UNCLEAR >>> 白紙に戻ります(次期生でのチャレンジは可)キャリアパスによる再評価。

※準備前の役職・給与・配属などが保証されるものではありません

> 独立できなかった場合

- ・キャリアパスによる再評価
- ・次回の独立募集には応募不可(半年間をおく)

6. 募集のタイミングと告知方法

> 募集のタイミングは年2回

- ・下半期準備(3月から8月)…9月スタート
- ・上半期準備(9月から2月)…3月スタート

> 募集(告知)は上記スタート月の2か月前(PPT資料&全体説明)

- ・VFにて社内告知(モデルケースを紹介)
- ・社内イントラ、人材採用ページに制度内容リンクを参照

7. 面談について

面談終了時期 >>> 独立後6か月(但し、数字提出は継続的に行うこととする)

面談が必要な場合 >>> 数字が危険ゾーン(D)に入った場合

8. 契約が終了する場合

～契約が終了する場合は下記の2通りである～

1. 期間満了による終了(6か月前告知)

期間満了した場合、特段の事情がなければ原則としては同条件のまま契約が継続される。

この制度はあくまで、店舗、ブランド、運営を「委託」した上での制度であるため、委託者(KWD)がISM共有が出来ない、共闘が難しい、メリットがない、などと判断した場合、契約終了となることもある。

2. 期間満了前の終了(6か月前告知)

●規定違反および、8頁の禁止事項に抵触した場合

●業績不振や管理運営状況継続困難と判断した場合

*期間満了前の契約終了の場合、保証金の返却は無しとする

注意>>事業運営悪化、または業績不振の場合は下記ルールに従うこととする

1. Dの段階で報告を行う。
2. Eに入った時点で終了とみなす(=事実上支払うことが不可能であるため)。
3. 稟議なし。
4. 通常終了の場合は保証金のみ回収。
5. 禁止事項に抵触した場合、契約終了し、残存フィーを支払う義務を負う。

>契約終了時に行うこと

1. 原状回復に必要なものがあれば保証金充当し、残金を返金すること
2. PA引継ぎ:PAの所属の変更を行う(個人事業主→KWDへ)
3. 契約終了後、1ヵ月のうちに転籍させること(労務へ連携)
4. 現運営体制をしっかりと引き継ぐ(もしできない場合、保証金返金はなし)
5. 上記項目に対して交渉不可。否認の場合、満期終了で終了することとし、修繕等は行わない

9. 契約継続の場合の出向社員に関して

1. 半年間で出向期間終了(2月、8月で終了)

2. 延長を依頼したい場合は取締役会にて延長の稟議を上げる(最大1年まで)

10. 誓約事項

> KWA(アワード)への参加に関して

KWAへの参加は自由(参加の場合は参加費必要)

※2次審査・最終へ進んだ場合は追加費用負担。

※KWDが参加を断る場合もある。

> 親会社にあわせるもの(インフラ)

・インフォーマット(受発注)

・会計事務所、士業(弁護士・行政書士)

*現状、一致していない独立者は、既存の契約の切替タイミングで合わせる方針。

・保険会社と商品

11. 禁止事項

1. KWG従業員(出向社員含む)に対する引き抜きや勧誘やそれを疑わせる行為全般
2. 不正、懲罰によりKWGを退職した社員の採用
3. KWGに対する誹謗中傷
4. ブランド、レシピ等のノウハウの無断流出、販売
5. 類似業態の出店、ブランドや屋号の変更、大幅な営業時間の変更及び定休日の設定
6. 業態変更、グランドメニュー変更(応相談)
7. 主要業者の変更(ビールメーカー、酒屋、久世の3社)

12. 制度概要・メリット・修繕ルール

> 準備資金・メリット

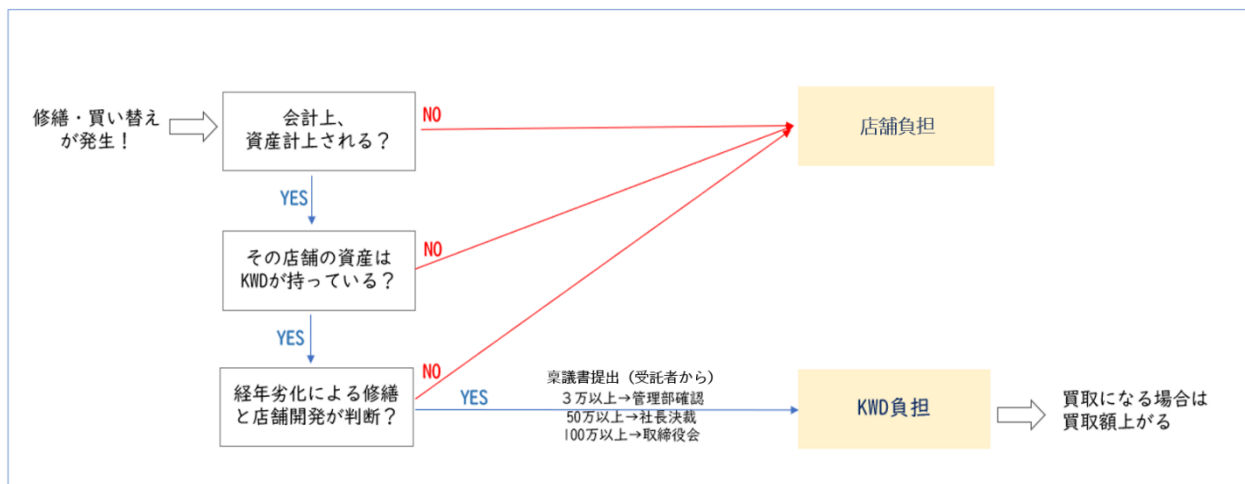
1. 金融機関からの設備投資借入なく独立スタートできる。保証人・担保不要。

(150万の保証金預け入れで年収が120~240万UPする)

2. 既存店委託の場合、実績がある店舗で独立するので、売れる見込みを立てられる

3. 運営に必要な教育されたスタッフが揃った状態でスタートできる(採用費、教育費、工数がかからない)
4. 運営に必要な店舗備品などが整った状態でスタートできる
5. オリジナルブランドを作る際のサポートを受けることができる。(有料)
6. システム等、グループで活用されているインフラを共有できる。
7. グループの仕入れ値の利用が可能
 - > 報告義務として業託の場合は毎月10日までにPL(規定フォーマット)の提出を行う
(本体として危険水域でないことの確認)
 - > 提出がない場合は3万円/月のフィー増額
8. 10万円以上の経年劣化に対する修繕はKWDが負担(取り扱いによる破損は本人負担)
 - ・自己都合による変更の場合は独立店舗の負担
 - ・店舗設備、厨房設備メンテナンスコストはKWD負担

> 修繕のルール



13. 店舗展開に関して

> 店舗展開の形態

KWGは武相エリア内でのアメーバ経営をビジョンとするため、一定の条件を満たした上で、独立者のエリア内展開を推奨、支援する。店舗展開は以下の3パターンがある。

1. エリア内でKWDの受託店舗を増店する形態。
既存店受託、新規出店受託(業態、立地には制限あり)。
2. エリア内で自らが雇用する社員を個人事業主とし、KWD店舗を運営させる形態。
元雇い主に対するフィーあり。既存店受託、新規出店受託(業態、立地には制限あり)。
3. エリア外で自己資金で新ブランドを作って展開する形態。
酷似ブランド展開はNG。同一ブランドでの展開はロイヤリティ発生(応相談)。

*KWGのエリアは以下の通り。

小田急線:登戸～愛甲石田 / 江ノ島線:相模大野～湘南台 / 横浜線:橋本～新横浜

田園都市線:中央林間～たまプラーザ / 相鉄線:海老名～二俣川

14. 法人化する場合

個人事業主から法人化する場合は以下の条件を満たさなければならない。

- 1.業績面に問題がない。(資金繰りがB評価以上)
2. 保証金差し替え分の資金準備が可能。
3. 5年後、同条件であっても継続する意思がある。
4. 物件オーナーの了承が得られる。
5. KWDとしても5年目以降も委託する意思を持っている。
6. 株割合を「本人66.6%:KWD33.4%」とすることに同意している。

*KWDが株を一部保有する理由は、対オーナーへの誠意(子会社として移管させているため)、事業譲渡や合併など最低限の部分を抑止出来ること。経営に口をだすものではない。

*法人化する場合、賃貸借契約の切替が必須となるため、今後も継続的に業務委託が続いていく事が前提となる。

*また、法人化はKWDにとってはリスクであるため、リスクがない状況でなければ進めることができない。

*手順としてKWDの子会社として法人化し、物件契約を切り替え、決算前に株比率を変更して「6」の状態をつくる。

最後に

より厳密なルール・規定となっている印象をもつかかもしれませんが、皆さんに成功してもらえるような形で私たちも考え柔軟に対応していくのが『基本方針』です。

条件に指摘をしあうような、愚痴るような関係になればこの制度は終わりです。ぜひ、外側にそのパワーを向け、条件うんぬんや細かい事に目を向けすぎる事なくお客様に愛され売上をあげ利益を上げる事に総力をあげてほしいと思います。

私たちも本隊を潤沢な利益体質を目指し、みんなにより有利な形になれるように全力で努力していくつもりです。

そこをわかってもらえるよう、私たちもその実践に総力を上げます。

結果WIN-WINでなければこの制度は成り立ちませんし長続きする事も広がる事ありません。

武相地区一帯にひろがる【武相共栄圏】を共に創り上げたいです。

共に栄える事。
仲間ですつづけられる事。
夢を見続けて情熱的に生きる事。
そして沢山の人たちを魅了し幸せにしていくこと。

仲間である君が
幸せな人生を創り上げてくれることを切に願います。
私たちも日々闘い続けます。

皆で良い酒を飲む事を心から夢見て。
これからもよろしく願います。

代表 保志真人