

P A S S I O N E

ハイブランド商品販売

フランチャイズ加盟店募集資料

◆passione 企業情報

会社名：合同会社 passione

所在地：東京都大田区山王 2-5-6 大森山王オフィス B1F-02

代表者：青澤 由香

設立：2020 年 6 月

資本金：5,000,000 円

【主な事業内容】

- ・ハイブランド商品の卸販売
- ・フランチャイズ事業展開
- ・EC 通販サイトの構築/運用
- ・ハイブランド商品のリペア補修サービス
- ・中古ハイブランド商品の鑑定/買取
- ・企業向け HP の作成/構築/販売

厳選された世界のハイブランド商品(バッグ/財布/時計など)を、独自ルートで仕入れ、
手ごろな価格で販売。

ブランド例：LOUIS VUITTON/CHANEL/Hermès/GUCCI/PRADA/ROLEX など

◆フランチाइズオーナー募集背景

合同会社 passione は「情熱(passione)」をもって未来を創造する企業を目指しています。

私たちは、お客様の課題を解決するために情熱を傾け、革新的なアイデアと確かな技術を元に明るい未来を築いています。

これまでの豊富な実績と経験、そして最新トレンドに迅速に対応する力を生かし、全国でのブランド展開を視野に入れたフランチाइズ展開をスタートしていきます。

これから共に成長して頂けるフランチाइズオーナーを広く募集しています。

◆ビジネスの特徴

〈安心のサポート体制〉

開業研修から開業後の運営支援まで、本部が全面的にバックアップ。

各オーナー様に専任スタッフが付き、個別に対応します。

〈差別化された商品力〉

本部が商品供給・真贋鑑定・価格設定価格設定を全面サポートします。

〈安定した収益モデル〉

小規模の店舗や EC サイトでも高回転が可能。

初期投資を抑えつつ、継続的な利益が見込めるビジネス設計です。

EC・SNS 販促サポートもあります。

◆P A S S I O N E 式 F C 運営のポイント

P A S S I O N E の F C はハイブランド専門、通販型(インターネット販売店)で開業するタイプです。

※希望があれば店舗型、鑑定/買取も行えます。

通常、ハイブランド商品の F C 事業は 300 万円～500 万円の開業費が必要となりますが、弊社では 200 万円と低資金での開業が可能な“E C サイト活用型”が中心です。

ただし、「低資金だから気軽にやれる」ではなく「低資金でも本気でやれば稼げる」モデルです。

ここで大事になるのが

- ① 集客の仕組み
- ② 商品の仕組み
- ③ サポートの仕組み

上記 3 つの仕組みです。

① 集客の仕組み

- ・ SNS × EC 連動型マーケティング
- ・ 初心者でも再現できる広告テンプレート
- ・ ユーザー心理に基づいた導線設計

② 商品の仕組み

- ・ 独自の仕入れルートとオリジナルパッケージ
- ・ ブランド感と価格のバランス
- ・ 在庫リストを最小限にした商品設計

感覚に頼らない「売れる商品をどう用意するか」の仕組みがあります。

③ サポートの仕組み

- ・ 加盟後すぐに動けるマニュアル&動画研修
- ・ 個別コンサル・ZOOM 相談会
- ・ 加盟店限定コミュニティによる横のつながり

「一人じゃない」ことが、ビジネスの継続率を飛躍的に上げます。

◆加盟条件・費用

加盟金：200 万円

※保証金 50 万円(解約時返金)/HP 作成/EC サイト構築費含み

ロイヤリティ：粗利分配方式(30%)

初期在庫：要相談

契約期間：5 年間、※更新費 50 万円

◆サポート体制

〈開業前〉

商品知識/店舗運営/接客対応に関する開業前研修

EC 通販サイトの選定/設計/構築に関する支援

SNS/WEB 広告などによるマーケティング支援

〈開業後〉

本部より在庫連携、委託販売

定期訪問による経営指導

◆開業までの流れ

1. 資料請求・お問い合わせ
2. 個別説明会・本社見学
3. 事業威嚇の相談・審査
4. 加盟契約の締結
5. 研修・店舗準備
6. グランドオープン

◆許可/資格

中古品(本社在庫・型落ち商品)も取扱う為、FC オーナー様には古物商許可証を取得して頂きます。

尚、古物商申請に関しては当社委託の行政書士に依頼する形で行います。

※古物商許可の欠格事由 11 項目に該当する方は加盟契約を致しかねます。

未経験でも向上心のある方、地域に根差した経営を目指す方

本部と連携し、事業を共に成長させたい方、接客やサービスに情熱を持てる方。

◆フランチाइズ Q&A

Q1：未経験でも可能ですか？

A：開業前の研修にて、ブランド品の真贋判定・査定・接客・仕入れノウハウまで丁寧に指導いたします。

開業後も継続的なサポート体制を整えています。

Q2：本部からのサポート内容は？

A：本部では以下のサポートを提供しています。

・商品の卸/在庫共有 ・オンライン査定支援 ・マーケティング支援(SNS/チラシ/集客導線)

・各種マニュアルの提供 ・定期フォローアップ ・勉強会の開催

Q3：開業までにどのくらいの期間がかかりますか？

A：通常、お申し込みから開業まで約 2～3 か月です。

古物商許可の取得、EC サイトや HP の構築、研修の進捗状況により前後することがあります。

Q4:在庫リスクはありますか？

A:お客様から注文が入り次第、本社在庫に仕入れ注文を入れる形なので在庫リスクはありません。

Q5:取り扱いブランドは限定されていますか？

A：主に以下のような人気ハイブランドを中心に取り扱いしています。

Louis Vuitton/CHANEL/Hermès/ROLEX/etc.

その他、多数のブランドメーカー商品も取り扱いしています。

また、当社は以下の団体に加盟しており、真贋鑑定済みの信頼ある商品のみを提供しています。

一般社団法人ブランド鑑定協会(LAIA)

日本流通自主管理協会(AACD)

日本ブランドファッション協会(BRFA)

本部倉庫には常時 40,000 点以上の在庫を保有し、安定した商品供給が可能です。

Q6:店舗以外の形態(無店舗・出張買取)でも可能ですか？

A:可能です。無店舗型/出張買取型のビジネスモデルもご用意しており、初期費用を抑えた開業スタイルとして好評です。

Q7：複数店舗展開も可能ですか？

A:可能です。1 店舗目の運営実績に応じて、2 店舗目以降の優遇制度をご用意しております。

多店舗展開をご希望の方も歓迎致します。

Q8：フランチャイズ説明会はありますか？

オンライン・対面式の両方に対応しており随時開催中です。

日程等はお気軽にお問合せ下さい。

Q9:本当に初期費用 200 万円で FC オーナーになれますか？

A:無店舗型や小規模スタートプランをご利用頂くことで 200 万円からの開業が可能です。

また、国の補助金制度や日本政策金融公庫などの融資制度のご相談も承っております。

Q10:パソコンが苦手でも大丈夫ですか？

A:ご安心ください。初心者の方でも PC 操作、EC サイト管理、SNS 運用まで本部が丁寧にサポートします。

分かりやすいマニュアルも完備しています。

Q11: SNS など未経験で集客ができるか不安です。

A：問題ありません。SNS のアカウント開設、投稿コンテンツ作成、広告運用まで実践的な集客支援を行います。

未経験から成功されているオーナー様も多数いらっしゃいます。

Q12:主婦や副業でも FC オーナーになれますか？

A：主婦の方や副業希望の方にも柔軟に対応しております。

ご希望の運営時間や規模に応じたプランをご提案します。

Q13:月収はどのくらい見込めますか？

A：運営スタイルや活動内容によりますが、月収 30 万円～300 万円以上を実現しているオーナー様も多数いらっしゃいます。

高利益商品の取り扱いにより、収益性の高いビジネスモデルです。

Q14:どんな方が失敗しやすい傾向にありますか？

A：以下のような傾向がある方は成果を出しにくい場合があります。

- ・ 継続的努力ができない方 ・ 本部の支援を活用しない方
- ・ 顧客との信頼関係を築けない方 ・ 短期間で大きな成果を求めすぎる方

一方で本部と連携し、誠実に事業に取り組まれる方は安定した収益を実現されています。

◆FC オーナー様の成功例・失敗例

【成功しているオーナー様事例】

Case1・・・地方在住・30代女性オーナー(元事務職)

■導入モデル：無店舗型 EC 販売/副業からスタート⇒本業へ転向

SNS は未経験だったが、本部のマニュアル通りに Instagram・LINE で集客。

顧客とのDMや査定対応を丁寧に行い、リピーターを着実に増加。

開業から3か月で月商100万円を突破、6か月後にはフルタイムで本業化。

【成功要因】

率直に本部の指導を実践・顧客対応を最優先・SNS活用や配信の継続

Case2・・・都市部・40代男性オーナー(元営業職)

■導入モデル：実店舗+出張買取+EC販売⇒1年以内に2号店展開

本部提供の広告テンプレートを活用し、開業初月から集客。

接客・査定に強みを生かし、高額買取と安心対応で地域密着型のファンを獲得。

年商1億円規模に到達。後継者育成にも成功し事業として独立性を確立。

【成功要因】

営業経験を生かした店舗運営・高単価商品の提案力

・継続したエリアマーケティング戦略

【結果が出づらかったオーナー様事例】

Case1・・・SNS 放置・集客停滞⇒早期撤退

開業後、SNS 更新・広告出稿を行わず知人頼りの営業に依存。

本部からのアドバイスやフォローに消極的で、自主判断のみで運営。

初月から赤字が続き、わずか2か月で撤退。

【失敗要因】

- ・マーケティング施策を実行しなかった。　・顧客との接点を広げなかった。
- ・支援体制を活用しなかった。

Case2・・・「短期的な利益志向」により信頼損失

利益を優先するあまり、査定価格を不自然に吊り下げる行為が発生。

クレームや悪評が増加し、集客が停止。

本部の注意喚起も受け入れず、半年以内に事実上の閉業。

【失敗要因】

- ・ブランドビジネスへの理解不足。・顧客との信頼関係を軽視。
- ・フランチャイズの理念に沿わない運営姿勢。

◆成功と失敗を分けるポイント

	成功	失敗
本部との 連携	積極的に活用 相談・実践	自己判断で孤立運営
集客	SNS/広告 口コミ対応を継続	SNS 放置 集客行動が消極的
顧客対応	丁寧な対応 継続フォロー	無反応/単発対応 レスポンス不十分
ビジネス マインド	中朝視点で地道な積み上げを 重視	短期的な利益ばかりを求める
商品・ ブランド 理解	真贋・査定の勉強を継続	商品知識への関心が薄く ご査定や信用低下

※最も重要なのは「継続力」「誠実さ」「素直さ」

合同会社PASSIONEでは、本部による継続的サポート、教育研修、販売支援体制が整っています。

それを活かし「お客様を大切にしたい気持ち」を持って取り組まれる方であれば、未経験からでも十分に成功可能です。

◆お問い合わせ

合同会社 P A S S I O N E

T E L : 050-8894-6010

Mail : passione0318@gmail.com

公式サイト : <https://passione-llc.com/>