

トレンドを生み出すベーカリー・R Baker(アールベイカー) 新フランチャイズサポートシステムが誕生 ～ベーカリー業界の伸長を支える新たな一手～

イトアンドグループでカフェベーカリー事業を手がける株式会社アールベイカー(東京都品川区、代表取締役社長: 廣谷光彦)では、このたび、フランチャイズ店舗に対する新しいサポートシステムを構築。「R Baker(アールベイカー)本八幡店」をモデル店舗として、2026 年 4 月 1 日(水)リニューアルオープンいたします。



■ベーカリー業界の今

現在、日本全国には約 1 万店舗のベーカリーが存在するといわれており、そのうち 8 割以上が個人経営です。こうした店舗では、商品開発から製造、販売に至るまでを少人数で担うケースが一般的であり、早朝勤務、長時間勤務などが課題となっています。コロナ禍以降、原材料費の高騰、人件費の上昇、フードロスといった構造的な課題も、業界全体へ大きな変化をもたらしています。高級食パン、マルトツツオ、クロワッサン、ドーナツなど、トレンドの移り変わりが激しい市場特性もあり、ブームの短期化による収益の不安定化という課題もあります。コンビニや量販店との競争もあり、ベーカリー業界全体として持続的かつ発展的な経営モデルが求められています。

■高級食パン専門店のリモデル



R Baker は『心とからだに美味しいパンを』をコンセプトに、こだわりの国産米粉をメイン材料に使用し、もちり、しっとりとした食感が特徴のパンを作っています。特に、看板商品の『のびるクロワッサン』は、外はクロワッサンのサクサク、中はお餅のようにのびる新食感が魅力で、SNS で 500 万回再生、毎日 5,000 個が完売するなどご好評をいただいております。また元・高級食パン専門店と加盟契約を行い、R Baker の店舗へリモデルする店舗展開を、2024 年 10 月より始めました。

■拡大に向けて見えてきた課題

高級食パン専門店のリモデルは、ブームの陰りを好機と捉えた新たなベーカリーモデルの構築でした。リモデルした店舗では、これまで、わずか数種類の食パンだったところからパンのバリエーションが増えることで、購入点数が増え、客単価アップ、客数や来店頻度も増えました。そして冷凍生地や冷凍パンを活用することで、職人レスを実現し、職人がいる店舗では食パン製造のみに注力できております。

さらに高級食パン専門店以外への展開を見据えた時、新たな課題が明らかになりました。高級食パン専門店の場合、食パンのクオリティを付加価値として打ち出すことが可能でしたが、地域に根ざした個人経営のベーカリーの場合、同様の戦略は難しく、コンビニや量販店を含めた競合との差別化が課題となります。業界の大半を占める個人経営のベーカリーが持続的に収益を生み出すためには、仕組みそのものが必要であると認識。そこでFC加盟パッケージ「もう一度、勝ちにいこうベーカリー」が誕生いたしました。



■FC加盟パッケージ「もう一度、勝ちにいこうベーカリー」とは



小規模なベーカリーでも持続的に成長できる仕組みとして、「冷凍技術」「ルール形成戦略」「キラ商品」「クリエイティブ支援」の4つの柱で、差別化を生み出す商品・販促戦略の両立に取り組みます。

一番の特徴は、セントラルキッチン(CK)を活用した「冷凍技術」です。R BakerでCKを開設したのは2024年3月。開設当時のR Baker店舗数は全国に33店舗で、店舗の立地環境、客層、設備、職人の熟練度に応じて、冷凍生地や冷凍パン、冷凍の焼成後パンなどの最適なパンを、関東を中心に配送していました。その後、店舗数拡大に伴い、冷凍倉庫増設や製造機の増加など、開設時の2倍の生産能力へと増強。約20%の店舗のパン製造をCKで担っています。「ルール形成戦略」とは、継続的に選ばれるための価格設計や商品構成、販売手法を体系化する取り組み。地域性に合わせてルールを構築することで週2日定休も可能に。また『のびるクロワッサン』など売上の核となる「キラ商品」は、派生商品も今後展開し、継続的に来店いただけるような動機を創出します。催事スケジュールの設計や販促手法、SNSデザインに至るまで、実績に基づく「クリエイティブ支援」。来店につながる導線設計やクリエイティブの最適化を行い、店舗の集客力向上を強力に支援してまいります。

FC加盟パッケージ「もう一度、勝ちにいこうベーカリー」は毎月のロイヤリティは設けておらず、冷凍生地や冷凍パンなどの食材を加盟店に出荷することでアールベイカーがメーカーとして機能するモデルを採用しています。原料費やパン職人の採用、技術習得にかかる人件費を抑制できる点に加え、通常のフランチャイズ契約で課題となりがちな固定費負担の軽減につながることは、オーナーにとって持続的な経営を実現するうえで画期的な取り組みといえます。これまで培ってきたノウハウをもとに、日常的に購入されやすく、かつ利益を生み出す商品設計を行い、各店舗で再現性高く展開できる仕組みを構築します。

■まずはモデル店舗でテスト検証を開始

「R Baker 本八幡店」は高級食パン専門店のリモデル第一号店舗。この店舗を FC 加盟パッケージ「もう一度、勝ちにいくベーカリー」のモデル店舗として、店名も新たにリニューアルいたします。根強い人気の食パン、焼き立てをいつでも提供可能で種類豊富な本格ピザなどを、曜日ごとのお買い得商品として設定。また、R Baker の人気商品『のびーるクロワッサン』は、派生商品とともに毎日焼き立てを提供できるような数量と製造スケジュールを確保。来店につながる高い効果を実証している SNS



に関するコンテンツを用意していきます。テスト検証期間は、現在調整中。住宅街の中にあるベーカリーとして、週に何度も来店したくなる店舗、そして週休 2 日制でも持続可能な、高収益モデル店舗を目指します。

“パンが増えたら笑顔が増えた”をキーワードに、R Baker では FC 加盟パッケージ「もう一度、勝ちにいくベーカリー」を活用してフランチャイズ展開を加速し、日本のベーカリー業界の発展、活性化に貢献してまいります。



■店舗詳細

店名:もとぱん supported by R Baker

所在地:千葉県市川市南八幡 3 丁目 5-9

リニューアルオープン日:2026 年4月1日(水)

営業時間:11:00~19:00

定休日:月曜日、日曜日

店舗面積:7 坪

■R Baker(アールベイカー)について

『心とからだに美味しいパンを』という想いのもと、R Baker では原料にこだわりながらパンを作っています。特に、ヘルシーさに加えて、食料自給率の向上にもつながるという観点から、国産米粉をメインの材料として採用。米粉をオリジナル製法でブレンドすることにより、もちり、しっとりとした食感が特長です。また、からだにやさしい食材をつかうことで、からだの中から健康を支えるパンを作ることを心がけています。1 つのパンが、1 人の心豊かな時間を紡ぐように。そう願い、私たちは日々パンづくりに向き合っています。R Baker 公式サイト:<https://r-baker.com/>



<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社イートアンドホールディングス 広報 PR グループ 半田

TEL:03-5769-5050 E-mail:eat-press@eat-and.jp