会社概要
Overview

商　　号	株式会社DREAM PONY
設　　立	2024年
資 本 金	1,000万円
代 表 者	一ノ瀬 続輝
従業員数	25名
事業内容	・フランチャイズ総合代理店 ・フランチャイズ本部運営 ・フランチャイズプロデュース ・既存店向けフランチャイズ コンサルティング支援サービス

株式会社DREAM PONY
WEB：www.dream-pony.jp
TEL：03-6261-9882
〒102-0083 東京都千代田区麹町4-2-11 2階

公式HP　公式LINE

挑戦を、仕組みに
変える会社

DREAM PONY

課題を解決し
未来への架け橋に

Bridging Solutions to Future Success.

解決力
Solution

提案力
Suggestion

発展力
Development

挑戦を支え、成長を導く。

主なサービス内容

FC総合代理店

加盟希望者の状況や目標を丁寧にヒアリングし、複数のフランチャイズを比較しながら最適な選択肢をご提案します。検討から意思決定までのプロセスを整理し、不安を解消しながら次の一歩を後押しします。

フランチャイズ本部

フランチャイズ本部として、事業拡大に必要な加盟開発・提案・契約までを実行できる体制づくりを支援します。加盟希望者に“伝わる”設計と導線を整え、再現性のある成長を仕組みでつくります。

既存店への コンサル事業

既存店の課題を可視化し、売上・集客・運営の改善を現場目線で伴走します。単発の助言ではなく、実行できる手順に落とし込み、継続的に成果が出る状態へ整えます。

代表あいさつ

Message from the CEO

CEO / 最高経営責任者　一ノ瀬 続輝

経歴

2022年4月 某FCプロデュース本部にて執行役員を努め全国約80店舗展開

2023年3月 FCプロデュース業として2ブランドを約100店舗展開

2024年4月 約80ブランドのフランチャイズ事業をに従事し本部や加盟開発を行なっている。

“人生を変える”きっかけを、もっと身近に

何かを変えたい――そう思った時に、行動に移せる人は決して多くありません。

でも、正しい環境と、信頼できる仲間がいれば、人は驚くほど力を発揮できます。
事業の主役は、あくまで“人”。
業界未経験でも、学歴や経歴に自信がなくても構いません。

大切なのは、
「変わりたい」「前に進みたい」という想いです。

DREAM PONYは、挑戦するあなたを全力で支えるための制度と仲間がそろっています。
一歩を踏み出す勇気さえあれば、未来はきっと変えられる。

私たちは、
あなたの人生が動き出す“最初のきっかけ”になります。

わたしたちのミッション

Mission

“より良い未来の創造”

私たちは、フランチャイズ事業、資金調達支援事業、建築事業を通じて、より良い未来の創造を目指します。
革新的なサービスと確かな専門知識を提供し、多様なニーズに応えることで、お客様のビジネス成功と持続可能な成長を支援します。

わたしたちの強み

Strength

顧客中心のアプローチ

初回の相談から実際のサポート、アフターケアに至るまで、顧客満足度を最優先に考えたサービスを徹底しています。

総合的なビジネス支援

弊社は様々な分野のサービスを提供しております。

幅広いネットワーク

豊富なネットワークを活用しビジネス展開の機会を提供いたします。

多様なFCブランドを取り扱い！
フランチャイズ総合代理店

一人ひとりの希望・ライフプラン・将来像に適した事業をご提案

我々のミッション

株式会社DREAM PONY は、フランチャイズ加盟希望者とフランチャイズ本部を繋ぐ 総合代理店 です。数十に及ぶ多様なFCブランドを取り扱い、加盟希望者一人ひとりの希望・ライフプラン・将来像に最も適した事業をご提案いたします。

このような方に選ばれています！

- 今の仕事を続けながら副業として始めたい
- 自分に合ったビジネスモデルを一緒に探してほしい
- 知識も経験もないが、独立に興味がある
- 家族と時間を大切にできる働き方をしたい

わたしたちにお任せください！

お客様に合った業態をご提案します！

多数の業種（物販／飲食／美容／福祉など）からあなたに合った最適なビジネスをご提案させていただきます。

納得感のある選択肢を一緒に考えます。

動機づけ・目標設計から一緒に考え、納得感のある選択肢をご提供しています。

ライフプラン設計から逆算してご提案します！

あなたのライフプランに合わせたサービスを多数の業態の中からご提案します。

加盟後の支援まで併走します！

加盟までのサポートではなく、加盟してから本番という考えのもと、末長く成功につなげる体制を整えています。

独立したいを
カタチに

仕組みと実績が
成功の後押しに

あなたらしい
働き方を一緒に
見つける

1 他にはない総合代理店の強み

一般的なフランチャイズ募集は、各本部が自社ブランドのみを紹介しますが、当社は 複数ブランドの中から最適な選択肢を比較できる体制を構築しています。多数の業種から、あなたに最適なビジネスを選べます。

2 加盟者ファーストのご提案

加盟検討者の多くは、フランチャイズについてほとんど知識がない状態で相談にいらっしゃいます。当社では、単なるブランド説明ではなく、動機づけ・目標設計・資金・ライフプランの設計から一緒に考えます。

3 トータルサポート体制

DREAM PONYが選ばれる理由は、加盟前だけでなく加盟後の支援（経営サポート・財務アドバイス・事業設計支援）まで併走する点にあります。加盟してからが本番という考えのもと、サポートできる体制を整えています。

お気軽にお問い合わせください！

なぜ、物販事業を展開しているのか

フランチャイズ本部

加盟者の立場に立ち、最初から最後まで一貫して支援する

原体験から生まれたビジネスモデル

代表・一ノ瀬は、もともと不動産業界で営業としてキャリアをスタートしました。新人賞を受賞するなど成果を上げていましたが、「別業界でゼロから学びたい」という想いから、フランチャイズ本部を運営する企業へ転職。そこで初めてフランチャイズ業界に触れ、電話営業・商談・仕組み構築・組織づくりまで、すべてを一から経験しました。 この現場経験が、現在の事業設計の土台となっています。

HQ

私たちの使命

フランチャイズには仲介のプロがいないという気づき

不動産には仲介業者が存在します。
しかしフランチャイズ業界には、加盟者の立場に立つ**“仲介のプロ”**がほとんどいない。
本部側の営業トークのみで加盟を決断してしまうケースも多く、**情報の非対称性が強い業界構造に課題**を感じました。

「小さく始められる事業」をつくりたかった

多くの人が「人生を変えたい」「収入を増やしたい」「独立したい」と考えながらも、「資金的な不安」「大きな初期投資」「事業規模のハードル」によって**断念している現実を目の当たり**にしてきました。そこで選んだのが物販事業のFC化です。
「小さく始められる」「副業からでも挑戦できる」「地域を選ばず、誰でも取り組める」人生を変える**“最初の一歩”**として最適なモデルだからです。

500名以上を指導してきた実績を仕組化

代表は個人事業主時代、物販スクールを運営し、**500名以上の生徒を指導**。
そこで培ったノウハウなどを属人的なスキルではなく、**仕組み化・システム化し、FCパッケージ**として提供しています。

- 市場分析ノウハウ
- 商品選定の勝ちパターン
- リスク管理
- 再現性の高い販売導線

取扱ブランドの一部

Auto Q / DPS / Liré / BRAND 物販Plus

- 単なるノウハウ提供ではない
- 再現性と支援を備えたモデル
- 小さく始め着実に伸ばす

DREAM PONYの物販FCとは

はじめの一歩を支える、伴走型・物販フランチャイズ

単なる物販ノウハウ提供ではありません。
「人生を変えるための第一歩」を支える
再現性と伴走支援を備えたフランチャイズモデルです。
小さく始め、着実に伸ばし、やがて**事業へと昇華させる**。
それが、私たちが物販事業をFC本部として
展開している理由です。

『ビジネスチャンス』8月号に特集記事が掲載！

フランチャイズ情報誌『ビジネスチャンス』に佐藤オーナーと弊社片岡との対談が掲載されました！

お気軽にお問い合わせください！

実績ベースのリアルなデータ分析
既存店向けコンサルティング事業

事業を伸ばし続ける経営構造をつくるパートナー

こんな企業様へ

- 売上はあるが利益が伸びない
- 組織が属人化している
- 次の成長フェーズに進めない
- FC展開を見据えた仕組みを構築したい

既存事業を**“伸びる構造”へ再設計**します。

なぜ既存店コンサルティングを行うのか

私たちはFC総合代理店として、多業種・多ブランドの事業を横断的に取り扱ってきました。
その中で実践ベースの**リアルなデータを蓄積**しています。

単なる理論ではなく、
現場で起きた「成功事例」と「失敗事例」の両方を保有していることが、私たちの最大の強みです。

実践ベースのリアルなデータ

- 成功する本部の共通点
- 伸び悩む本部の構造的問題
- 加盟店が拡大できる仕組み
- 失敗に繋がる意思決定パターン

多業種データに基づくデータ分析

再現性と支援を備えたモデル

小さく始め着実に伸ばす

再現性ある“仕組みづくり”の支援

- 営業導線の設計
- 組織の役割分解
- KPIの再構築
- 粗利改善設計
- リピート構造の最適化

売上を上げることはゴールではありません。
重要なのは、継続的に、規模をスケールさせられる構造をつくること。
私たちは、事業を“属人化”させない仕組みづくりを支援します。

「一時的な売上向上」ではなく、
事業を伸ばし続けられる経営構造をつくるパートナーです。

お気軽にお問い合わせください！