

## 犬専用のデイケア・センターが花盛り

### ペットに関する重い(?)数字

83%の米国人オーナーは自分達をペットの「ママ」「パパ」と呼んでいる

59%の米国人オーナーはペットの誕生日を祝う

10,000,000 匹の犬達はオーナーのベッドで眠る

1,000,000 匹の犬達は枕を使って寝る

340 億ドル：アメリカ人が1年間でペットに使う費用



By Nancy Weingartner

ルーベンはちょっとわがままで過保護気味のペット犬、特に自分が「犬」だという事実を忘れてしまっている点が欠点かもしれない。しかし、ルーベンを責めることはできない。ここ「トップドッグ・デイケア」[www.topdogdaycare.com](http://www.topdogdaycare.com) では犬が王様なのだ。読者が愛犬家でないとしたら、毎週3日、「幼稚園」に犬を送り出すのはやり過ぎと思われるだろう。しかし、他の犬達と「知り合う」のはペット犬にこの上ない幸福感と遊びまわった後の疲労感を与えてくれるので、家に一人残された腹いせからカーペットや靴を噛み千切ることもなくなる。それにもう少し払えば、泊まりのサービスもある。「キャンプ・バオワオ」[www.campbowwow.com](http://www.campbowwow.com) と合わせてコロラドだけで2つのペット専門デイケア・センターが誕生した。更にボストンにある「ドギーデイ」[www.doggieday.com](http://www.doggieday.com) もフランチャイズ化した出張サービス付きのペット「託児所」だ。ペットをわが子のように愛するアメリカ人が増えているので、仕事中に預けたペットがどんな様子でいるのか知りたい、見たいと考えるオーナーが多いのは十分予想できる。PCのスクリーン上からリアルタイムでペットの元気な様子を見るサービスもできており人気が高い。自分のペット

### フランチャイズ情報

#### 創立日:

Camp Bow Wow: 2000年9月

Top Dog Daycare: 1998年

DoggieDay: 1999年

#### ユニット数

Camp Bow Wow: 7(決定済み FC-24) T

op Dog Daycare: 1(フランチャイズ化は今年7月からスタート)

DoggieDay: 8(直営ユニット)

#### 加盟金

Camp Bow Wow: \$30,000

Top Dog Daycare: \$30,000

DoggieDay: \$18,000

#### ロイヤルティ

Camp Bow Wow: 5%

Top Dog Daycare: 4%

DoggieDay: 8%

子でいるのか知りたい、見たいと考えるオーナーが多いのは十分予想できる。PCのスクリーン上からリアルタイムでペットの元気な様子を見るサービスもできており人気が高い。自分のペットがスクリーンで見えないと電話をかけてくるオーナーも多いので、カメラの前にペットを連れてきて一緒に手を振ってみせるという。

米国の場合、犬のデイケア・フランチャイズは十分に事業として成立できる段階に達したとされている。何よりもコンセプトがフランチャイズ化できる点において有利という。コロラドでほぼ同時に2つのサービスが立ち上がったケースが好例で、周囲の関心を集め互いに相乗効果を生んでいる。個人で立ち上げるよりフランチャイズが有利なのはブランド浸透はもとより、区画行政や環境問題をクリアしやすくできることにある。「管轄する市行政の区画許可を取ることが一番厄介な問題」ですね」と説明するのはキャンプ・パウワウのCEOハイディさん。「デイケア・センターは6千平方フィートの敷地を使いますし、もちろん住宅街ではなく産業指定区域になりますが、野外と屋内両方の施設を備える必要もあります」。ちなみに、キャンプ・パウワオやトップドッグには幼犬用プール、プレイハウス、滑り台まで揃っている。各ペット犬は専用の毛布、おもちゃ、バックパック持参（幼児の場合とほとんど同じ）でやって来る。これまた人間と同じようにそれぞれ仲良しをつくってグループ化する傾向にあるという。トップドッグの創業者ヒルファーさんが客の要請を受けてフランチャイズ化を思い立った時、カリフォルニアに類似したビジネスモデルをチェックしたところ一箇所もなかったそうだ。そのユニーク性に加え、「K-9」と呼ばれるペットに関する情報の全てをトラックするソフトを取り入れたことが事業成功の大きな要因ではないか、とヒルファーさんは述べている。

#### ロイヤルティ

Camp Bow Wow: 5%

Top Dog Daycare: 4%

DoggieDay: 8%

#### 客料金

Camp Bow Wow: \$20-24/1日当たりのデイケア、泊まりは\$10追加

Top Dog Daycare: \$17/12時間、泊まり費用は1泊\$22

DoggieDay: \$13-\$14/1回のビジット、1日3回のビジットは\$36



預けられた犬と一緒にポーズするのは  
キャンプ・パウワオのCEOハイディ・  
フラマンさん

上がったケースが好例で、周囲の関心を集め互いに相乗効果を生んでいる。個人で立ち上げるよりフランチャイズが有利なのはブランド浸透はもとより、区画行政や環境問題をクリアしやすいことにある。「管轄する市行政の区画許可を取ることが一番厄介な問題」ですね」と説明するのはキャンプ・パウワウのCEOハイディさん。「デイケア・センターは6千平方フィートの敷地を使いますし、もちろん住宅街ではなく産業指定区域になりますが、野外と屋内両方の施設を備える必要もあります」。ちなみに、キャンプ・パウワウやトップドッグには幼犬用プール、プレイハウス、滑り台まで揃っている。各ペット犬は専用の毛布、おもちゃ、バックパック持参（幼児の場合とほとんど同じ）でやって来る。これまた人間と同じようにそれぞれ仲良しをつくってグループ化する傾向にあるという。トップドッグの創業者ヒルファーさんが客の要請を受けてフランチャイズ化を思い立った時、カリフォルニアに類似したビジネスモデルをチェックしたところ一箇所もなかったそうだ。そのユニーク性に加え、「K - 9」と呼ばれるペットに関する情報の全てをトラックするソフトを取り入れたことが事業成功の大きな要因ではないか、とヒルファーさんは述べている。