

九州の和食市場に風穴

長崎県に本拠地を置く株式会社和食F.R.が、九州で和食F.R.の展開に乗り組んでいる。低価格・小商圏を武器とした本格チェーンの登場は、和食F.R.の無風地帯だった九州の市場にどのような影響を与えるだろうか。

九州郊外の幹線道路を通ったことがある人なら、あるいは気づかれたかもしれない。そこではF.F.S.や洋食F.R.の出店が盛んに行なわれている反面、和食F.R.の看板を見かけることは皆無に近い。強いて和食F.R.に近い業態を求めるとすれば、定食類を提供する郊外型うどん店が他のエリアより目立つくらいだろうか。東京や大阪で積極的に店舗展開をしているナンショナルチェーンクラスの和食F.R.にしても、そのほとんどは九州に進出していない。



95年4月にオープンした庄屋小ヶ倉店。長崎市の中心部から南寄りの郊外ロードサイドに立地する。

そうした状況で、九州に和食F.R.の店舗網を構築しようとしている地元企業が

ある。長崎県佐世保市に本拠を置く株式会社和食F.R.だ。同社の創業は1971年。翌年に開業したドライブインスタイルのうどん店「庄屋本店」から外食事業をスタートした。それから30年近く経った現在、同社の売上高は約25億円(98年11月期)にのぼるが、そのうち70%を占めるのが和食F.R.部門だ。経営の軸とされている。

現在、同社が展開する飲食施設は26店舗。主力の和食F.R.庄屋は14店で、その他に市街地型の居酒屋・割烹が4店、給食施設4カ所、S.C.内フードコートへの出店が2店などとなっている。別掲の店舗一覧を見るとわかるように、同社の和食F.R.庄屋部門の出店戦略は95年から積極性を増してきている。これについて代表取締役社長の中村信機氏は次のように説明している。

「94年に出店した針尾バイパス店が郊外型のモデル店。翌年になって小ヶ倉店、東諫早店をオープンし、この3店でスタンダードを確立するためのさまざまな実験を行ないました。設計や工法の統一に

よる建築費の削減と、開店後のランニングコスト削減が主な目的でした」

和食F.R.庄屋のスタンダードは、敷地面積400坪、店舗面積90坪で客席数は100席という規模だ。駐車場は30×35台を確保する。1店舗当たりの投資額は約9000万円というから、ローコスト化は成功しているといえるだろう。出店形態は、賃貸または借地が70%、買い取り30%という比率である。

福岡に重点を置いた店舗展開

97年には1年間で一挙に6店舗(全業態合計)を出店した。その後、出店ペースがやや鈍っているが、これは「組織の再構築など足場固めを行なっていたため」(中村氏)。今後はふたたび新規出店に力を注いでいくという。

九州最大のマーケットである福岡県には、飯塚店(96年オープン)で進出を果たし、現在、福岡県に4店舗を布陣している。中村氏は「今後は福岡での展開を進めていくつもりです。長崎にもまだ出店したいのですが、物件が動いていない

のが現状。その点、福岡は物件も豊富にある」と語っている。

フードメニューは76アイテム。メニューの中核となるうどん・そばは単品で17アイテムをラインアップしている。にぎり寿司セット1150円、庄屋御膳1280円、ちらし寿司セット880円など、すし、天ぷら、とんかつをメインにした和食の御膳メニューやセットメニューも豊富だ。その一方、子供や若者客に対応するためステーキ、ハンバーグなどの洋食メニューも提供している。握りずしをメニューに組み込んだのは95年からで、同社は今年、全店に小型すしロボットを導入している。

健康・安全指向への取り組みも積極的に行なわれている。味噌やコメ、卵、水、野菜など安全な食材の仕入れに注力して



写真手前からちゃんぽんうどん780円、売れ筋メニューの庄屋おじや(うす塩梅干し付)700円、ミニうどんとちらしずしを組み合わせた、ちらしずしセット880円。客単価はチェーン平均で958円で推移している。

●株式会社和食F.R. 長崎県佐世保市卸本町16-2 ☎0956-34-8811



小ヶ倉店の店舗規模は77坪94席。標準店より小規模ながら、月商1400万円を売り上げる繁盛店だ。また同店は、店舗投資のローコスト化を確立するための実験店のひとつでもあった。庄屋の商品は和食のセットや御膳、定食類からハンバーグ、ステーキまで幅広い品揃えが特徴。子供から高齢者までの3世代ファミリーにも対応できる構成だ。

研究によって低農薬、有機栽培の野菜やコメの生産に取り組んでいる。また、そのための農業法人の設立準備も行なっているという。

庄屋の特徴は一貫した低価格戦略にある。もともと価格が高い庄屋幕の内でも1580円、単品アイテムの価格帯は500〜800円が中心で、「家族3人で3

和食F.R.庄屋の店舗一覧

店名	所在地	開店年月	店舗規模
庄屋本店	長崎県北松浦郡江迎町赤坂168	72年2月	40坪 70席
時津店	長崎県西彼杵郡時津町打坂1210-2	85年11月	72坪 94席
森山店	長崎県北高来郡森山町杉谷名80-4	91年5月	98坪 96席
ターミナルホテル店	長崎県長崎市新池町1-14	92年2月	69坪 76席
下京店	長崎県佐世保市下京町4-2	93年7月	52坪 56席
針尾バイパス店	長崎県佐世保市指方町25-10	94年3月	80坪100席
小ヶ倉店	長崎県長崎市小ヶ倉町3-466-1	95年4月	77坪 94席
東諫早店	長崎県諫早市小豆町215-2	95年9月	83坪 96席
飯塚店	福岡県飯塚市西徳前336-24	96年7月	86坪 92席
東長崎店	長崎県長崎市田中町379-1	96年9月	90坪100席
宇美店	福岡県粕屋郡宇美町大字宇美4435-1	97年1月	86坪102席
武雄店	佐賀県武雄市雄町大字武雄5752-1	97年8月	152坪184席
篠栗店	福岡県粕屋郡篠栗町大字尾590-1	98年2月	86坪 98席
板付店	福岡県博多区西月隈6-1-50	98年7月	96坪104席

000円以内で食事ができる」(中村氏)ことが目安だ。客単価は現在958円で推移している。現状でも十分に低価格だが、中村氏は「今後は仕入れのロットを高めたうえで、客単価を900円以下まで下げ、和食のデイスカウンターという地位を築きたい」と抱負を語る。時間帯別の客単価を見ると、ランチ(11時〜14時)が808円、アイトルタイム(14時〜17時)が887円、デイナー(17時〜21時)が1036円、ナイト(21時〜翌1時)が1101円となっている。

低価格のため、小さい商圏や二等立地でも成立するのが庄屋の大きな強みだ。幹線道路からはずれた県道沿いに立地する宇美店(月商1220万円)、人口4万人の都市に出店した武雄店(月商1810万円)などが、いずれも堅調な売上げの伸びを示しているのがその証左といえるだろう。

写真で紹介した小ヶ倉店は77坪とやや小規模ながら、月商1400万円を売る繁盛店。福岡にある4店舗も、いずれも月商1000万円を超える好調な売上げをキープしている。チェーン平均では、1店舗当たりの月商は1200万円、F.L.値では原価率35%、人件費率25%と適正な数字を示している。

「九州には和食F.R.の大きな市場が、ほとんど手つかずで残っている」と中村氏は指摘する。同社がこの市場を取り込むことができれば、九州に巨大な和食F.R.チェーンが誕生する可能性も決して小さくはない。その意味で今後の動向が注目される企業である。