

大阪王将

(経営/イトアンド株式会社 本社/大阪・中央区)

立地タイプ別地域密着で、
大衆中国料理店のチエーン展開に成功

1969年の「大阪王将」創業以来、餃子食堂専門店チェーンとして知られず、ラーメン専門店「よってこや」、創作中華「扇花」、パン屋カフェ「コートロザリアン」と新たな展開で進化し続けているイトアンド。

同社は、2003年11月に「大阪王将」の関東地区初の店舗となる「新宿店」を東京・新宿区にオープンさせた。

大阪王将は「大衆の老舗ブランド」として35年以上にわたって大阪に定着し、大阪を中心に兵庫や奈良などを含め100店舗を誇るFCを展開している。

出店に際しては、①住宅密集地、オフィス街、商店街、駅前

などのビルイン1階型、②郊外ロードサイド型、③アーバン型、④その他、の4つの立地戦略を採っている。

新宿店(25坪・34席)は地下鉄新宿三丁目駅から徒歩2、3分の繁華街に立地。平日はサラリーマンや学生、OLなど幅広い客層を集めており、2、3日に1回の頻度で来店するお客も多い。

看板商品である「元祖焼餃子」200円(6個)は毎日店で手巻きし、前日発注に基づいて当日生産・配送を行うことで鮮度を徹底していることが、1日70万個の販売量を誇るおいしさの秘けつとなっている。

オーナーの意向が
反映できる店舗展開

また同社は、関東進出に当たり新しい加盟店のシステムである「ノレンチャイズ」を構築した。これは店舗開発やOJT教育、スケールメリットなどのFCのメリットと、自由な店舗



黄色の看板が目印のビルインタイプ。関東エリア初の加盟店を足掛かりに本格展開を開始(新宿店)

例えば女性向けに点心を入れたり、客層がサラリーマン中心ならニラレバやもやし炒めなど酒に合うメニューを強化する。また学生が多いエリアなら独自にボリューム感のあるセットを組み合わせることも可能である。従来のFCにはない柔軟性が地域密着店をつくっているといえる。

6月には東京・御徒町、7月には宇都宮と、着実に出店を重ねている。

看板商品である「元祖焼餃子」200円(6個)は毎日店で手巻きし、前日発注に基づいて当日生産・配送を行うことで鮮度を徹底していることが、1日70万個の販売量を誇るおいしさの秘けつとなっている。

メニューは、本部にある100以上のアイテムの中から地域特性に合ったものを選択する。

本部データ
イトアンド株式会社 〒541-0008 大阪市中央区南久宝寺町2-1-5 ☎06-6271-1110 代表者/文野直樹 年商/30億1627万円(2004年3月期) 店舗数/236店(直営33店、FC193店) 加盟条件 加盟金/500万円 保証金/100万円(20坪未満)、150万円(20坪以上41坪未満)、200万円(41坪以上) FC間い合わせ先/王府事業部 齊藤 ☎06-6271-1005

オーナーのこだわり

地域のお客の嗜好に対応した堅実経営で成功する

イトアンド株式会社 代表取締役社長 文野直樹氏



毎日お客さまに接し、エリアの特性を一番知っているのは実はそのオーナーです。大阪王将は画一的なFCではなく、出店立地によりメニューミックスを行い、地域の嗜好の変化にもより早く対応できる自己完結型のFC。

いわゆる「のれんわけ」の長所を残しながら、全く新しいFCシステム「ノレンチャイズ」を確立しました。はやり履りのない大衆中国料理は、安定した経営が可能です。大阪王将の強さはそこにあると思います。

大阪王将 新宿店 〒160-0022 東京都新宿区新宿2-11-7第33号ビル1階 ☎03-5368-2788 店舗面積/25坪 客席数/34席 営業時間/11時～翌4時 客単価/850円 月商/1000万円 従業員数/正3、PA26