

国内唯一のうな丼専門チェーンがライセンス販売を開始 居酒屋や焼鳥屋などに、空き時間を利用したサイドビジネスとして提案

名代宇奈とと

(G-FACTORY: 東京都新宿区)



片平 雅之 社長 (44)

Profile かたひら・まさゆき
1975年生まれ。1993年、神戸製鋼所入社。店舗支援コンサルタントなどを経て、平成15年に「名代宇奈とと」の事業を引き継ぐためにG-FACTORYを設立し、代表取締役に就任。現在、つなぐ株式会社や株式会社M.I.Tなどの役員も務める。

マザーズ上場のG-FACTORY（東京都新宿区）が、「ワンコインうな丼」で知られる「名代宇奈とと」のライセンス販売に乗組み出した。「うな丼」を主力商品にした国内唯一のチェーンが、牛丼、カツ丼、海鮮丼、天丼など、数々の丼チェーンが鎧（しのぎ）を削る外食業界でどこまで勢力を拡大できるのか注目が集まる。今後の事業戦略について、片平雅之社長を直撃した。

——「宇奈」との魅力は、炭火で焼いたウナギを乗せたうな丼が、リーズナブルな価格で食べられることになります。昨今はウナギの値段が高騰し続けいますが、その中でどうのようにして低価格を実現しているのでしょうか。

多店舗化とオペレーションの効率化で低価格を実現

——牛丼チェーンやコンビニなどでモリーズナブルな価格で手軽に食べることができるようになった「うな丼」ですが、「名代宇奈とと」は他に先駆けてこれを低価格で提供し始めた専門店です。

片平 ご存知の通り、飲食業界を取り巻く環境は年々厳しさを増しています。人手不足に人件費・食材費の高騰、そして今回の新型コロナウイルスの流行など、ネガティブな要素を挙げたらキリがありません。実際に閉店する店舗は増えていますし、何とか営業を続けているところも状況はかなりひっ迫しているはずです。そこで、こうした飲食店のお役に立てばとの想いから、今回「宇奈とと」のライセンス販売を始めました。

普段は夕方以降にしか営業していない居酒屋などに、休業している時間を使って販売してもらうことで、新たな収益源にしてもらおうというわけです。

片平 ポイントは仕入れとオペレーションの効率化にあります。まず仕入れについてですが、まとまつた数字のウナギを発注することでコストを下げています。これは多店舗展開しているからこそできることです。オペレーションについても最少人数で店舗の運営ができるように極力無駄を省いています。具体的には、ウナギは中国の提携工場で一次加工したものを国内で蒲焼にし、冷凍してから店舗に送っています。だから店舗

——現在、国内では直営店15店舗を出店されています。
片平 うな丼は老若男女、性別を問わず、幅広い世代の方に親しまれている料理です。そのため、多くの方に食べてもらおうと思うと、色々な場所に出店する必要があります。そこで当社では、出店するエリアを「ビジネス街」「ベッドタウン」「インバウンド」の3つに分類しています。

——今回の新型コロナウイルス騒動では、出店立地によって受けた影響がそれぞれ異なると思います。

片平 特に影響が大きかったのはインバウンドをターゲットにした浅草と上野、それと大阪の南森町の店舗ですね。売上は昨対で30%まで落ち込みました。この状況はまだしばらく続きそうです。ビジネス街に出店している店舗も緊急事態宣言が出た



▲オペレーションの効率化により少人数での運営を可能にしている

後は客数がかなり減りましたが、今は昨対並みに戻りつつあります。一方でベッドタウンの店舗については、テイクアウトとデリバリーの需要が増えたおかげで、売上は昨対比110%となり良かったです。色々な場所に出店していたことが、リスクヘッジにつながりました。

——「名代宇奈とと」はもともと別の方が作った業態で、17年前に片平社長が引き継いで今の形にまで進化させたと伺いました。

片平 この会社を立ち上げる以前は出店支援の会社を経営していて、「宇奈とと」はその取引先の一つでした。牛丼や天丼など、どこにでもあるものをカジュアルに安く提供する業態が流行っていたことから、これも伸びるのではないかと思って色々とやさされたと伺いました。

——取り組んでいたのですが、あるとき先方から「実は経営が厳しくて潰れるかも知れない」という話を聞かれました。こんなに可能性のあるものをこのまま潰してしまうのはあまりにも惜しいと思い、私が引き継がせて頂くことにしました。

——成長の可能性がある業態であるにもかかわらずうまくいっていなかつたのは、どこに問題があつたからなのでしょうか。

片平 売上はそれほど悪くなかったのですが、人件費がかかり過ぎてずっと赤字だったんです。なぜそんな状態になっていたのかと言うと、不動産業をメインにしていた親会社が、本業が不調だったことから店舗の運営を他の飲食店から引き抜いてきた方に任せっきりにしていたことが原因でした。この方がまた経営についてまつたくの素人で……。わずか8坪でカウンターしかない店舗を、社員3人とアルバイト1人で回していました。そして次がメニューでオペレーションを見直すところから始めました。そこで次がメニューで比べると、提供するのにも食べるのにも時間がかかるのでランチタイム

——「名代宇奈とと」はもともと別の方が作った業態で、17年前に片平社長が引き継いで今の形にまで進化させたと伺いました。

片平 牛丼の運営を続けるところも状況はかなりひっ迫しているはずです。そこで、こうした飲食店のお役に立てばとの想いから、今回「宇奈とと」のライセンス販売を始めました。

普段は夕方以降にしか営業していない居酒屋などに、休業している時間を使って販売してもらうことで、新たな収益源にしてもらおうというわけです。

片平 ポイントは仕入れとオペレーションの効率化にあります。まず仕入れについてですが、まとまつた数字のウナギを発注することでコストを下げています。これは多店舗展開しているからこそできることです。オペレーションについても最少人数で店舗の運営ができるように極力無駄を省いています。具体的には、ウナギは中国の提携工場で一次加工したものを国内で蒲焼にし、冷凍してから店舗に送っています。だから店舗

——「宇奈」との魅力は、炭火で焼いたウナギと米、タレなどの食材はどちら仕入れて頂きます。先程も申し上げたように、ランチタイムにオ弁当として販売するのも良いです。今後はこれまで以上に海外展開にも積極的にチャレンジしていくつもりです。

——「名代宇奈とと」はもともと別の方が作った業態で、17年前に片平社長が引き継いで今の形にまで進化させたと伺いました。

片平 牛丼の運営を続けるところも状況はかなりひっ迫しているはずです。そこで、こうした飲食店のお役に立てばとの想いから、今回「宇奈とと」のライセンス販売を始めました。

普段は夕方以降にしか営業していない居酒屋などに、休業している時間を使って販売してもらうことで、新たな収益源にしてもらおうというわけです。

片平 ポイントは仕入れとオペレーションの効率化にあります。まず仕入れについてですが、まとまつた数字のウナギを発注することでコストを下げています。これは多店舗展開しているからこそできることです。オペレーションについても最少人数で店舗の運営ができるように極力無駄を省いています。具体的には、ウナギは中国の提携工場で一次加工したものを国内で蒲焼にし、冷凍してから店舗に送っています。だから店舗

——「宇奈」との魅力は、炭火で焼いたウナギと米、タレなどの食材はどちら仕入れて頂きます。先程も申し上げたように、ランチタイムにオ弁当として販売するのも良いです。今後はこれまで以上に海外展開にも積極的にチャレンジしていくつもりです。