

ファーストキッチン

2年ぶり新規出店

ウェンディーズ・ジャパン（東京・港）傘下のファーストキッチン（同・新宿）は、2018年から両ブランドのコラボ店「ファーストキッチン・ウェンディーズ」の新規出店を始める。

新店はフランチャイズ方式で出す。既存店の転換は東京や大阪が中心だったが、名古屋や九州など各地に店舗網を広げる。コラボ店では競合するハンバーガー店とメニューの違いを出していく。今月からはパクチャーを使った「プレッツェルチリ アボカドパクチャーバーガー」を発売した。ほかのハンバーガーでも全商品で追加で50円を支払えば、パクチャーやハラペーニョを加えられるようにした。

ハンバーガーチェーンでは最大手の日本マクドナルドが大型バーガーなどのヒットで売り上げを伸ばしている。ファーストキッチンも新規出店で攻めの姿勢を打ち出し、対抗する。 一日経MJ2017.7.19-

ベーカリー店 6割増へ

「大阪王将」のイートアンド

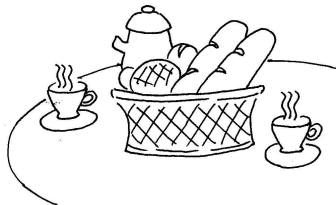
中華料理店「大阪王将」を展開するイートアンドはパン専門店の出店を加速し、2018年3月期中に店数を前期末比で6割増の27店に拡大する。

ベーカリー店は14年から出店を始め、「アール ベイカー」や「コシニール」の店名で今年3月末で17店ある。パンは自家製の天然酵母を使い、家族層を中心に支持を集めている。

16日には横浜市にみなとみらい店を出す。店舗面積は約150平方メートルで、社員が利用しやすいようにイートインを併設する。焼きたてパンのほか、アイスコーヒーなども提供し、客単価を高める。コストを抑えて大量出店できるように、旗艦店にはセントラルキッチンの機能を持たせる。

パン工房はまとまったスペースが必要なおえ、設備費用が高い。専門のパンを焼く調理人も置く必要があるため、人件費もかかる。セントラルキッチン付きの旗艦店を設けることで、周辺地域に効率的に出店しやすくする。

一日経MJ2017.6.7-



カフェ、50店体制へ

すかいらーく

ファミリーレストラン最大手のすかいらーくは2019年12月までに、カフェ「むさしの森珈琲」を現在の12店から最大50店まで増やす。

むさしの森珈琲は「高原リゾートの珈琲店」をコンセプトに掲げ、15年に横浜市でファミレスの「おはしかフェ・ガスト」を転換して1号店を開いた。開店から1年がたった既存店の売上高は平均で前年を6割上回るなど好調なため、出店を加速する。

店内ではコーヒーを数種類用意するほか、特製パンケーキ（税別580円）など食事メニューもそろえる。

弁当や総菜に力を入れるコンビニエンスストアとの競合などにより、ファミレス市場は低迷が続いている。すかいらーくは収益力の回復に向け、しゃぶしゃぶ店「しゃぶ葉」や、とんかつ・からあげ店「とんから亭」など専門性の高い飲食店を強化する方針を打ち出している。

一日経MJ2017.7.14-

むさしの森珈琲



ベーカリー、関西で多店化

オペレーションファクトリー

飲食店運営のオペレーションファクトリー（大阪市）は、パン専門店「やまびこベーカリー」を今後5年間に関西で8店程度出店する方針だ。同社は関西を中心に客単価3千~5千円のレストランを約40店展開しているが、千円以下で楽しめる店舗を導入して客層を広げる。喫茶店を併設するなどして郊外での店づくりも目指す。

やまびこベーカリーは、全国的な人気を集めるイタリア料理店「アル・ケッチャーノ」（山形県鶴岡市）の奥田政行シェフが監修する。2016年秋に大阪・心斎橋の商業施設に1号店を出店していた。

店内で生地をつくり、瀬戸内産レモンを使ったあんパンなど食材にこだわったパンを販売している。今後は大阪・梅田など大都市の中心部に店を出し、東京への出店も目指す。