

讃岐うどん店、全国展開

たも屋 都市部に小型FC店

うどん店のたも屋(高松市)は全国展開を本格化する。現在は四国を中心に15店を展開しているが、フランチャイズチェーン(FC)店を募り、関西や首都圏に出店攻勢をかける。集客がしやすい都市部の商業ビルや駅構内に、標準店に比べて面積が半分ほどの小型店を出す。四国以外で集中的に店舗を増やし、2013年度中を目標に現状の3倍にあたる50店体制にする。



都市部で今後、小型店の出店を加速する(高松市)



今後、13年度までに35の新規出店を目指す。その大半を関西や首都圏の都市部にする。賃料が高い場所でも出店費用を抑え、効率よく集客できるように、店舗はすべて小型のFC店とする。店名は「たも屋Jr.」。小型店は席数が標準店の半分から3分の1ほどにあたる20席程度とし、初期投資がFC加盟料や厨房機器設置などを含め500万〜1000万円程度と半分ほどで開店できるようにする。

小型店はすでに8月下旬に北九州市、9月中旬に神奈川県鎌倉市に出店済みで、それぞれの店舗

で客足が好調であることから、全国での本格展開を決めた。

うどんは高松市にあるたも屋の本社工場で作った手打ちうどんを急速冷凍して出荷し、「本場の讃岐うどん」という特長を打ち出す。FC店には

実施するほか、開業後も本部から社員を送り込んで、商品提供の仕方や接客のノウハウなどを指導する。

香川県は讃岐うどんの本場として知られるが、県外でうどん店を多店舗展開する県内企業は珍しい。讃岐うどんは香川県

による「うどん県」PRなどにより人気が高まっており、たも屋はこれでも店舗を全国的に展開するにあたっての追い風になるとみている。

たも屋は02年の設立。店舗では天ぷらやワカメなどを自分で取ってうどんに載せる「セルフ式」

と呼ばれる形で、かけうどんやぶっかけうどんなどを提供している。12年12月の売上高は前期比12%増の3億8000万円を見込む。店舗の全国的な展開を加速し、5年後をめどに売上高を6億円まで増やすのが目標だ。