

「庄や」一本足経営から脱却 新たなブランド加盟し業績回復の起爆剤に

kannan丸 (埼玉県さいたま市) は、1982年の創業以来、「大衆割烹 庄や」のほぼ単一ブランドで店舗数を拡大し、1998年に上場を果たした。最盛期の2015年頃には店舗数を103店舗まで拡大。しかし、近年の居酒屋離れとコロナ禍で経営状況が悪化。同社では経営再建のため、2022年にサントリー出身の野々村孝志氏が社長に就任。事業ポートフォリオを組み替え、イタリアンレストラン「Italian kitchen VANSAN」と女性専用AIパーソナルトレーニング「FURDI (ファディー)」に相次いでFC加盟した。

kannan丸



PROFILE のむら・たかし
1957年生まれ。80年4月、サントリー入社。2000年11月、ダイナック経営開発室長。05年4月、ダイナック専務取締役営業統括本部長。12年4月、サントリーパブリシティサービス代表取締役社長。16年9月 サントリー酒類市場開発副本部長。22年7月、 kannan丸顧問として入社。22年9月、同社代表取締役社長に就任(現任)。

最盛期は103店舗まで拡大 居酒屋離れで業績が下降

御社は大庄が展開しているブランドのメガフランチャイジーとして上場を果たしています。野々村 当社は創業者である佐藤榮治氏が社長さんからのれん分けする形で、「庄や」の運営を始めました。埼玉県を中心に北関東エリアでほぼ単一ブランドで展開してきました。

しかし、その後居酒屋業態が時代に合わなくなり業績不振閉店が相次ぎます。野々村 閉店が相次ぎ、子会社も売却し希望退職を募りました。そしてそこにコロナが蔓延し経営状況はさらに悪化。そんな中で佐藤氏からお声がけいただき、2022年に私が社長に就任しました。

野々村社長はもともサントリーに平準化する必要があったのです。広さを生かして複数店舗に業態転換をするに決め、その内の40坪を「VANSAN」に、40坪分を自社ブランドとして展開する大衆すし酒場「じんべえ太郎」に。そして残りの40坪をどうするか考えた時に、食で食い合うよりもまったく別の業態を入れたらどうかと考えました。ちょうどその時に、「FURDIが良い」という話を聞いたのです。

業態転換により業績は好転しています。

顧客層マッチし「FURDI」加盟 初月で新規会員獲得トップに

昨年10月には「FURDI」にも新しく加盟しました。これまで飲食を展開してきた御社がパーソナルジムに加盟した理由は、野々村 「日本海庄や」武蔵浦和店という120坪ある大型店舗の存在が加盟のきっかけの一つでした。客席数は200席を超え、年末年始や歓迎会の季節の宴会需要頼みの店舗であったため、繁閑の差が特に激しい店舗でした。そのため、年間を通して日常的に使ってもらえるよう

に平準化する必要があったのです。広さを生かして複数店舗に業態転換をするに決め、その内の40坪を「VANSAN」に、40坪分を自社ブランドとして展開する大衆すし酒場「じんべえ太郎」に。そして残りの40坪をどうするか考えた時に、食で食い合うよりもまったく別の業態を入れたらどうかと考えました。ちょうどその時に、「FURDIが良い」という話を聞いたのです。

「FURDI」は会員制のため、ストック型ビジネスです。野々村 これまでフロア型ビジネスしか展開していなかった当社にとって、加盟をすれば大きな変革になると考えました。また、「VANSAN

のお客様とのシナジーも期待できました。3業態への転換ということですが、投資額は、野々村 改装費や「VANSAN」

「FURDI」の加盟金なども含めて全体で、1億5000万円ほどの大きな投資となりました。ただオープン

■展開しているブランド

ブランド名	業態	本部	店舗数
庄や	大衆居酒屋	大庄	16
日本海庄や	割烹居酒屋	大庄	3
カラオケ歌うんだ村	カラオケ	kannan丸	1
じんべえ太郎	寿司居酒屋	kannan丸	8
VANSAN	イタリアン	VANSAN	3
FURDI	フィットネス	FURDI	1



▲自社ブランド「じんべえ太郎」

「VANSAN」の加盟金なども含めて全体で、1億5000万円ほどの大きな投資となりました。ただオープン

で、FCビジネスにも精通しています。

野々村 私はサントリーの業容拡大のため、フランチャイザーとフランチャイジーをマッチングする業務に長年取り組んできました。その経験から「再生するためには新しい血を入れる必要がある」と、以前より新業態について色々アドバイスをさせてもらっていました。そういう経緯があり、まず非常勤の顧問となりVANSANの加盟を提案しました。そして佐藤氏から打診を受け、お世話になった恩もあったため社長に就任しました。

これまでの大庄ブランド一本足経営から、多角化を進めています。野々村 就任以来、事業ポートフォリオの組み替えに取り組んでいます。

本部社長の熱量とDX化が魅力 コロナ禍で「VANSAN」に加盟

なぜ新業態に「VANSAN」を選ばれたのですか。野々村 サントリーで東北地区を担当していた時から、VANSANの相原希社長とはお付き合いがありました。相原社長の人柄はもちろんですが、VANSANはDXを取り入れるのがとても早かった。コロナ禍の営業自粛の際もいち早くテイクアウト・デリバリーを始めました。

野々村 2023年10月に3店舗を立て続けにオープンしましたが、前業態の厳しい状況に比べると非常に好調な立ち上がりです。「VANSAN」と「じんべえ太郎」の2店舗で月商2000万円を売り上げています。「FURDI」は開業2カ月余りで約200名に入会していただき、会員獲得数でトップ表彰を受けました。

この業態転換は会社にとって大きな起爆剤になりそうです。野々村 ここで勢いをつけて業績回復のスピードを上げたいですね。当社には80坪ほどの大きな店舗がまだ2店舗あるので、そちらもタイミングを見て、複数店舗に転換させていこうと考えています。

大庄との今後の関係は。野々村 単純に大庄さんからの脱却を進めるといってわけではなく、既存の「庄や」でまだ勝負できるところは勝負をするつもりです。今大庄さんも時代に合わせて、居酒屋からの転換を進めています。当社もファサードなど改装に投資をして酒場感のある店舗に変えて、宴会需要でしか使われなかった店を平準化していきたいと思っています。

今後は業態転換と既存店の改装を進める。



▲「VANSAN」と「FURDI」の複合店

モバイルオーダーやセルフレジの導入も早く、それに基づいた在庫管理をしており、データを駆使した運営も魅力に感じました。

現在「VANSAN」を3店舗 運営されていますが、「庄や」からの業態転換ですか。

野々村 本部の方に当社の店舗リストを見ていただき、人流調査などを踏まえて、リストの中から可能性のある立地を選定してもらいました。ちょうどコロナ禍で事業再構築補助金の申請ができたため、こちらも活用しながら、岩槻と越谷レイクタウンにある2店舗を転換しました。現在は越谷レイクタウンの店舗は売上が加盟店の中でも上位に入っており、

■沿革

1982年	5月	有限会社 kannan丸を出資金100万円で設立
	7月	第1号店として 庄や浦和店を埼玉県浦和市高砂に開店
1994年	3月	有限会社から株式会社に組織変更
1998年	6月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年	12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2018年	6月	オリジナル業態「大衆すし酒場 じんべえ太郎」を開店
2021年	12月	「Italian kitchen VANSAN」を開店
2022年	4月	東証市場区分見直しによりスタンダード市場に株式を上場
2022年	9月	連結子会社である株式会社しんしん丸を吸収合併
2023年	11月	女性向けAIパーソナルトレーニングジム「FURDI」のFCに参入

野々村 まずは「庄や」のブランドを立て直すことが当社としては一番の理想ですね。また、業態転換だけでなく新たに、「じんべえ太郎」の新店を加速させる方針です。自社業態であれば、加盟金やロイヤリティもかからないため、今後は「じんべえ太郎」ブランドもしっかりと固めていきたいと考えています。既存店の坪単価売上を30%アップさせることを目標に、さらに事業の構造改革を進めていきたいと考えています。