



うどん専門店

手打うどん総本家 得得

長年かけて磨いた商品力で集客。
ノウハウのシステム化に着手し
高収益のビジネスモデルを確立

郊外ロードサイド型の龍野店では昼食時がもっとも忙しい時間帯。近隣の会社員を中心に昼だけで客席が3回転する繁盛ぶりだ。

伸びてる
フランチャイズ
モデル研究

今年創業65周年を迎える株式会社得得は、国内と海外にそば・うどんの専門店を13業態227店展開する。そのうち約半数の占める主力ブランドが「手打うどん総本家 得得（得得）」で、2011年12月末現在、直営20店とフランチャイズ（FC）95店の計115店を布陣している。

得得はクイックな食事ニーズをターゲットにしたうどん専門店である。商品数を絞り込んでいるのが最大の特徴で、うどん30品程度と丼10品程度、それらを組み合わせたセットメニューでメニューを構成してオペレーションの効率化を図っている。麺や調味料、うどんや丼に用いる加工品などはセントラルキッチン（CK）で製造して各店に配送し、高収益を確保している点が強みだ。その一方で、だしは店内調理を貫くことでクオリティを追求。昆布やカツオ節といっただしの素材はすべて国内産を使用し、15段階に分かれたレシピに基づいて製造する。また、つくりだてのだしを提供するためホールディングタイムは12時間に設定している。

製麺にも老舗企業のノウハウが詰

50坪70席の中・大型店の場合

※数値はモデルケースとしての概算値であり、立地などの条件により変動する

【開業資金モデル】

2500万円※

※物件取得費を除く。別途預かり保証金（予測月商の30%）が必要

加盟金	250万円（うち30万円が申込金）
設計費	70万円
研修費	60万円（30万円×2人）
店舗工事費	2000万円
什器・備品費	120万円
厨房機器費 （6年間のリース契約）	1400万円

【収支モデル】

月商700万円（100%）

原価	175万円（25%）
配送費	25万円（3.5%）
人件費	189万円（27%）
家賃	70万円（10%）
リース（厨房機器）	28万円（4%）
ロイヤリティ	35万円（5%）
減価償却	14万円（2%）
販促費など その他の経費	88万円（12.5%）
営業利益	76万円（11%）



業態概要

店数：直営20店、FC95店
主力立地：繁華街、ロードサイド、フードコート
標準店舗規模：
①50坪70席（中・大型）
②20坪25席（小型ビルイン）
③50坪80席（セルフタイプ）
④15坪（フードコート内のセルフタイプ）
客単価：750円（①の場合）
想定月商：700万円（同上）

企業データ

株式会社
大阪府大阪市中央区伏見町4-2-14
WAKITA 藤村御堂筋ビル2F
☎06-6227-6030
設立：1951年
資本金：14億6578万4000円
総店数：直営112店、FC115店 計227店（2011年12月末）
売上高：97億6900万円（2011年12月期）
従業員数：正社員304人、パート・アルバイト1774人



FC店にある程度の自由度が認められており、龍野店はカレー用のエプロンを独自に調達。販促も積極的に実施している。



得得うどん 1080円

7種類のトッピングをのせた看板メニュー。九寸丼で提供してボリュームをアピールする。



得得天丼セット 870円

通常2尾を盛るエビ天ぶらを4尾に増やしたキャンペーン商品。一部の店舗のみで販売。



きつねうどん 530円

一般的なサイズの約2倍の油揚げと、無料で3玉まで増量可能としているサービスが売り。



マグロ丼セット 880円

マグロ丼は単品で560円。家族亭全体の共同仕入れにより、マグロも低価格で提供できる。

多彩なパッケージの対応力

「長い歴史の中で磨き込んできたノウハウがあるからこそ、シンプルなオペレーションで高品質な商品を提供できるのだと自負しています」と同社FC事業本部の担当者は語る。

自社製麺で原価を抑制できる利点を生かし、うどんは1玉250gに設定してボリューム感を訴求。メニューによっては3玉まで無料で増量できるサービスも実施している。

同社は06年、乾光宏氏の社長就任にともなって業務改革をスタート。数年間取りやめていたFC加盟店募集を再開した。その際、フォーマットが異なる4タイプの得得、その他の業態などを含めて計7種類のFCパッケージを開発したが、中でもオペレーションがシンプルであり、FC1店めとして出店するのにもっとも適した得得の郊外ロードサイド型、都心ビルイン型の2タイプの加盟を

圧倒的なブランド力と
温かみのある社風に
魅力を感じています



㈱アヴァンツァーレ
代表取締役社長
三笥裕和氏

弊社はラーメンとつけめんのフランチャイズに加盟しており、3店めとして別の業態を探す中で「得得」に出会いました。電話で問い合わせた時から本部の方が非常に親身になってくださり、雰囲気のいい会社だという印象を受けました。

決定打は乾社長の人柄です。従業員から「乾さん」とお名前と呼ばれている他、私が説明会に参加していたのを覚えてくださるなど、乾社長は私がめざす社長像そのもの。オープン日に自ら足を運んでくださったことにも感激しましたね。

開店準備の研修内容も満足のいくものでした。うどん生地温度管理と天ぷらの調理がとくに難しかったのですが、できるまでしっかり指導してくださり、開店後のサポート体制も万全です。でも個人的にはもっと厳しく指導してほしい、と要望を出しています。

また、売上げ上位の直営店を譲渡していただき、従業員もそのまま引き継いだため安心して開店できました。これまで以上の売上げをめざすべく、販促や接客などについては独自の工夫も実施していきたいと考えています。いずれは周辺エリアで得得を多店化することが目標です。

ここに注目!

店づくり

シンプルで清潔感のある内装と
寛げる客席で老若男女を集客

得得では黒と茶を基調としたシンプルな内装を施すことで幅広い客層に受け入れられる店づくりに注力。立地や客層に合わせた客席構成を採っており、兵庫県たつの市の郊外ロードサイドに立地する龍野店はテーブル席の他、座敷席を用意してゆったりと寛げる空間を演出。クレンリネスにも尽力しており、パート・アルバイトが造花を飾るなど、親しみやすい雰囲気を出している。



龍野店は48坪に76席をゆったりと配置。障子をイメージした仕切りやダークカラーの木のテーブルなどを用いて落ち着いた和の雰囲気を醸成する。

ここに注目!

研修制度

さまざまな事前研修の制度と
万全のサポートでバックアップ

開業前は本部のトレーニングセンターで7日間の研修を実施。家族亭の経営理念やマネジメントの基本などを学ぶ講義、テストキッチンでの調理研修を行なう。その後、既存店での実践研修、自店での研修と続き、開店後も1週間は本部社員が支援する。必要があれば既存店の店長のレンタルシステムが利用できるなど、サポート体制は万全だ。

大阪の本部近隣に設置しているトレーニングセンターでは、実店舗と同じ設備を入れた厨房で研修を実施。



積極的に募ることとした。

10年からは「大型法人向け新FCパッケージ」と銘打ち、企業のFC加盟を推進している。これは多店化志向のあるオーナー企業が得得のFCに参入する際に、既存の直営店の運営権を販売するというもの。安定したスタートを切ることでその後の多店化をスムーズに進め、1社につき1エリアを任せてドミナント展開するのが狙いだ。

本部によるサポートが充実している点も加盟店にとって大きなメリットである。加盟後はトレーニングセンターで講義と調理研修を受講し、既存店と自店で1日8時間、計21日間の実地研修を実施。オープン後は既存店の店長を最大3カ月間レンタルできるシステムや、スーパバイザーによる月1回以上の臨店など、サポートメニューは実に幅広い。

その一方で、FCオーナーにはある程度の範囲で自由度を与えており、オーナーの自主的な取組みも積極的に受け入れている。たとえば兵庫県たつの市の龍野店では、子供と一緒にカレーを注文したお客に対しても紙エプロンを提供したり、物販コーナーのレイアウトを工夫するといった取組みを実施している。

「セールの上げる工夫は歓迎です。お互いのノウハウを出し合っても成長できる体制をつくりたい」とFC事業本部担当者は言う。