いま強い躍進企業解析②

ジェットワン

2004年に誕生した「愉快酒場」を主力に、東京と大阪で多店化を進めているのが㈱ジェットワンだ。出店地をオフィス街に絞り込み、固定客を飽きさせないメニュー戦略とハイタッチな接客を武器にターゲットである男性会社員の心をがっちり掴んでいる。今後は東京での出店に力を入れる方針だ。

サラリーマンをターゲットにした低価格居酒屋「愉快酒場」を主力に3業態18店を展開しているのが、大阪府大阪市に本社を置く㈱ジェットワンだ。

同社の前身となる㈱レインズの創業は1997年10月。携帯電話の販売会社としてスタートし、2002年に居酒屋チェーンのフランチャイズ（FC）に加盟して外食業界に参入した。しかしながら、FC本部のサポート体制が不十分だったことから、翌03年にFCを脱退。04年1月にオリジナル業態の「愉快酒場」を開発し、1号店を大阪市北区梅田にオープンした。その後は大阪市内でFCを主力に年間1～4店のペースで出店を続け、08年5月には東京都内に進出。11年6月末現在、愉快酒場は大阪市内に9店、東京23区内に5店を擁している。

愉快酒場のコンセプトは「サラリーマンが週に何度も来店できる低価格の居酒屋」。フードは最低価格を200円、中心価格帯を290円、390円の2ラインに設定し、アルコールは生ビール（中）290円、ボトルワイン1000円を目玉商品として訴求する。低価格を集客のフックにする一方で、「来店客に必ず1度は声をかける」（代表取締役・上村周平氏）接客スタイルを徹底。ハイタッチなコミュニケーションでリピーターの獲得を図っており、来店客に占めるリピーターの比率は約80％を確保している。

標準規模は「スタッフがすべてのお客さまと会話できる」（上村氏）ことを想定して16坪35席に設定。標準月商は320万円としており、平均客単価は2200円で推移する。

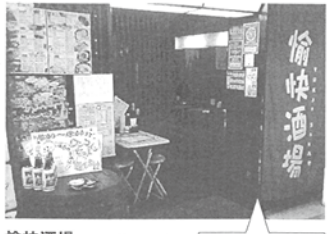
出店立地はオフィス街の駅から徒歩5分以内に限定し、駅とオフィス街をつなぐ動線上に店を構えている。家賃の上限は月50万円に設定。「裏路地や空中階に出店するケースもありますが、できるだけ店前通行量が多く、視認性のいい物件を厳選しています」と上村氏は話す。

フードメニューは頻繁に内容を入れ替えることで、リピーターの飽きを防いでいる。計約50品を揃えるグランドメニューは、年5回改定を実施。また「沖縄フェア」「あったか小鍋フェア」といった期間限定フェアも年に5回開催している。

この他、日替りのおすすめメニューは10品前後を提供する。内容は店舗ごとに決定する方針を採っているが、本部が約2000品にもおよぶレシピをデータベース化しており、そこに各店がオンラインでアクセスできる仕組みを構築。食材もグランドメニューの食材と一緒に調達できるシステムを確立している。

「お客さまに高い頻度で利用していただくためには、魅力のある新商品を適切なタイミングで投入していく必要があります。そのため当社では、とくにその部分のノウハウを強化することに努めているのです」と上村氏は言う。

愉快酒場 上本町ハイハイタウン店
大阪府大阪市天王寺区上本町6-3-31
☎06-6771-1911
15坪32席 / 1950円 / 390万円



愉快酒場 大阪駅前第1ビル店
大阪府大阪市北区梅田1-3-1
大阪駅前第1ビルB2
☎06-6344-5888
15坪33席 / 2000円 / 410万円

企業データ

㈱ジェットワン
大阪府大阪市中央区北浜1-1-9
第一住建北浜ビル2F
☎06-6222-1666
創業：1997年
資本金：1000万円
売上高：8億6000万円（2010年9月期）
店舗数：18店（2011年6月末）
従業員：正社員30人、パート・アルバイト40人
▼主なブランド
「愉快酒場」「最強ハイボール」「めっち家」

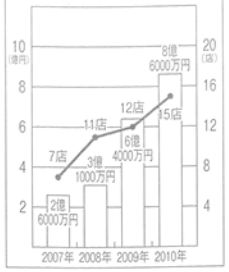
店舗規模　客単価　月商

代表取締役社長
上村周平氏

㈱ジェットワンの歩み

▼1997年
10月 携帯電話販売業として㈱レインズ設立
▼2004年
1月 「愉快酒場」の1号店となる大阪駅前第一ビル店をオープン
2月 「愉快酒場」FC1号店となる加島店をオープン
10月 「愉快酒場」上本町ハイハイタウン店をオープン
▼2005年
1月 ㈱ジェットワンに組織変更
9月 「愉快酒場」南森町店をオープン
▼2006年
9月 「愉快酒場」本町店をオープン
12月 「愉快酒場」大阪駅前第3ビル店をオープン
▼2007年
10月 「愉快酒場」船場センタービル3号館店をオープン
▼2008年
5月 東京初出店となる「愉快酒場」新橋店をオープン
6月 「愉快酒場」蒲田東口店を東京都大田区にオープン
▼2009年
2月 「愉快酒場」小川町店をオープン
12月 「最強ハイボール」西本町をオープン
▼2010年
3月 「最強ハイボール」西梅田をオープン
4月 「愉快酒場」DOUTICA店をオープン
10月 「愉快酒場」西中島南方店をオープン
11月 「愉快酒場」神田西口店をオープン
▼2011年
2月 「愉快酒場」市ケ谷店をオープン
4月 ボランタリーチェーンとして「活力酒場 百馬力」をオープン

店舗数と年商の推移（9月末）



またオフィス街を主要立地としている愉快酒場では、ランチ営業にも注力。牛スジ煮込みカレー450円やBIGハンバーグランチ780円、ステーキ丼590円など、肉料理を主体にしたメニューを提供し、30代～50代の男性客を獲得。ターゲット客層に対して店の存在をアピールし、夜の集客につなげている。

PBをひと工夫することで効率と個性を両立させる

愉快酒場ではPB商品や加工品を活用する一方で、店舗での最終調理やプレゼンテーションを工夫し、商品のオリジナリティを生み出している。たとえば売れ筋のオムたこ焼き409円は、冷凍のたこ焼きをオムレツのように玉子で包むことでユニークな商品に仕上げている。また、名物どて焼き714円はPBの真空パックを湯せんで加熱しているが、それを高温に熱した陶板に盛って提供。グツグツと音をたてた状態でお客に届けることで、ライブ感を演出している。

マネジメント面については、同社とシステム会社で共同開発した計数管理ソフト「MAIDO@SYSTEM J－CUSTOM」を通じて加盟店をサポートする。食材や備品はすべてそのシステムを通じて一括調達している他、タイムカードのデータとも連動しており、売上げとF／Lコストの管理はすべてこのシステム上で行なっている。

「加盟店のオーナーにとって、出店は大きな人生のターニングポイントになることも多い。加盟店が長く店を続けられるようにサポートしていくことが本部の務めです。それが結果としてチェーンや本部の成長につながるのです」と上村氏は話す。

今後は東京での出店に力を入れ、東京で20店体制の確立をめざす。さらに福岡などの新エリアへ進出することも検討中だ。その一方で、09年12月にはハイボールを売りに据えた大衆居酒屋の「最強ハイボール」を大阪市中央区にオープン。今後は新業態の開発に注力し、愉快酒場に次ぐ第二の多店化フォーマットを開発する考えだ。

「長続きする強いビジネスモデルを築き撤退なしの実績を継続したい」

愉快酒場 神田西口店
東京都千代田区内神田3-10-5
満留賀ビル1F
☎03-5577-5868
17坪34席 / 2200円 / 320万円

愉快酒場 南森町店
大阪府大阪市北区天神橋2-5-31 コンフォール南森町1F
☎06-6354-5999
16坪36席 / 2150円 / 310万円

文・水田哲朗