

味だけじゃないから 「また来たい」と強く思う。 居心地の良さで地元になくても ならないお店となった!



東京都 東尾久店
定池信行オーナー

「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンした定池オーナーは、飲食業界での経験ゼロ。それでも、お客様の数を増やすことができたのは、花月嵐の味を守りながら、接客に工夫を凝らしたことにあったといいます。

サポート体制の差で 花月嵐を選んだ!

今まで様々な仕事をしてきたのですが、いつかはオーナーとして自分のお店を持ちたいという気持ちがありました。けれども失敗するリスクは避けたいのでFCチェーンで独立することは決めていました。そして、せっかくチャレンジするなら働いた経験のなかった「人と接する仕事」をしたいと思い飲食店

に的を絞ることにしたんです。様々な飲食FCチェーンを調べた中で花月嵐を選んだ理由は、**サポート体制がどこよりもしっかりしている**と感じたためです。

飲食業界未経験の自分にとって、専門知識を持った経験豊富な方々が手を差し伸べてくれることは願ったり叶ったりでした。

知識と技術が素早く身に付く!

オープン前の研修は思っていたよりも大変でした。知識と技術、両方の側面からラーメンを学ぶことを求められるので、あれも覚えてこれも覚えてと忙しい毎日でした。例えばメニュー名を覚えるにしても数十種類あるのでそう簡単にはいかず、つくり方を覚える難しさはその比ではないので、自宅に帰ってからも資料とにらめっこしていた記憶があります。でもそれがあるからこそ、**約2ヶ月でお店に立つことができる**んです。他のFCは数ヶ月、個人店であれば数年かけないとオーナーとしてお客様にラーメンを提供できないことが多い中で、この素早さは非常に魅力的です。

老舗店を引継ぎ集客アップ!

「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンしました。以前のオーナーが10年以上続けていたお店を引き継いだ理由は、お店の規模が私にとって理想的であったこと。そして新規でオープンするよりも開業資金が安かったことにあります。お店に年季が入っているようにも、改装工事を行い日々の清掃をしっかりと行えば見劣りすることはありませんし、比較的小さいお店であろうとも「どうしたらリピートしたくなるか」を考え**工夫することで、来客数は確実に増える**と思っていました。その狙いが間違っていなかったと実感できた時はとても嬉しかったです。

家族は精神的支え!

このお店は両親と共に切り盛りしています。元々手伝ってもらったつもりはなかったのですが、どうしても人手が必要になったことからお願いし、二つ返事で引き受けてもらいました。**スタッフとしてお店を回してくれる強い味方という面はもちろん、仕事をする上での精神的な支え**になっています。両親が一生懸命仕事に打ち込む姿を目にすると、自分ももっとがんばろうと、気持ちが引き締まります。もちろん他のスタッフも大きな支えではありますが、家族の安心感とは別格ですね。

家族は信頼できるスタッフ!

住宅街にお店を構えているので、地元のお客様に足を運んでもらえるようになることが欠かせません。ですから、マニュアルをきっちり守り味の良いラーメンを提供するのはもちろん、**また来たくような接客**





客をすることが大きな要になります。その点において、大いに信頼を寄せる相手が母です。一般的なラーメン屋にはない心地良い距離感での接客。それがお店を温かみのある雰囲気にくらせているんです。ラーメンのチェーン店で「元気そうね」「久々じゃない」のような世間話が飛び交う光景が見られるのは、日本中探してもそう多くはないんじゃないでしょうか。

入りやすくして、きっかけをつくる!

ラーメンの味は花月嵐ブランドの安心感がありますし、接客は母という強みもあるので、1度入店してもらえればリピートしてもらえる自信はあります。ですから、その「1度目」のきっかけをどうつくるかも工夫のしどころです。**最も心がけているのはお店を清潔にすること**。お客様の目に付くところは店内も店外も汚れを感じさせないようにしています。ラーメン屋さんはある程度の汚れはしかたないと思われがちですが、女性やお子様連れはそういうお店に抵抗を示しますし、男性だって綺麗な店のほうが良いはず。真夏の日差しが強い日も、真冬の風が冷たい日も、笑顔でお店のガラスを清掃していれば、きっと来店につながるはず。

最初のつらさをどう耐えるか!

どうしたらお客様にもっと喜んでもらえるか。いまでもこそ創意工夫をすることができですが、最初はラーメンをきちんと提供することで手いっぱいでした。私も従業員も不慣れであったこともあり、労働時間が長くなる・心配で休日もお店に立ってしまう、という余裕のない生活を送っていました。どんな仕事でも最初はつらいことばかりだと思いますが、オーナー業は同じ悩みを相談できる相手もいないため、孤独になってしまいがちなんです。私は両親に手を差し伸べてもらうことで耐えることができましたが、人によっては孤独に戦わなくてはならないかもしれません。これは**夢を掴むための誰もが通る道だ**

と自分に言い聞かせ、頑張ってもらいたいと思います。

お客様と仲良くなっちゃおう!

花月嵐のラーメンとして胸を張れるクオリティのものを提供した上で、気持ちよく食事ができれば必ずお客様はリピートしてくれると思っています。ですから、**お客様とのコミュニケーションを何よりも大事**にしています。積極的なお声掛けや店外までのお見送りなど様々な工夫をしていますが、一番いいのは仲良くなっちゃうことです。気兼ねなく足を運べる「もうひとつの食卓」のように感じてもらうことが、地元の方に愛される秘訣になると思います。私は「人と接する仕事」をしたくてこの業界を選びましたし、もともと知らない人と話すのも好きなほうなので、仲良くなること自体を楽しんでいます。誰もが真似できることではないと思いますが、おすすめですよ。

何が何でもやってやるという人はぜひ!

オーナーになりたいから、FCのノウハウを知りたいから、お金持ちになりたいから。理由は何であれ強い気持ちがある人は、ぜひ花月嵐で独立して欲しいです。その気持ちさえあれば続けることができるから。**続けさえすれば成功は訪れる**からです。まずは気持ち。自分が何を成したいのか、自分がどういう人なのかを理解することが独立の第一歩です。



「既存店引継ぎ開業プラン」個別商談会 随時開催中。

- 「既存店引継ぎ開業プラン」個別商談会を、随時開催しております。ご商談の席では都市型、郊外型それぞれの引継ぎ候補店舗をご紹介します。お気軽にお問合せください。
- お電話の場合は右記フリーダイヤルまで。メールの場合は右記アドレス宛に、お名前・ご連絡先電話番号・ご希望の商談日時を明記して送信してください。

JFS 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員
一般社団法人日本フードサービス協会正会員

GILOBEAT
JAPAN

グロービート・ジャパン株式会社

〒167-0043 東京都杉並区上荻 1-14-5 FC 開発部 TEL.03-5335-2520

0120-229-244
[e-mail] eigyoubu@kagetsu.co.jp