


# 小さなお店だからこそ 真心が行き渡る。 お客様を思いやる気持ちと 万全のサポート体制で繁盛店に!

「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンした崎原オーナーは、花月嵐FC店の元スタッフ。裏も表も知った上でオーナーとなったのは、他の飲食店にはない安定感にあるといいます。



東京都 東長崎駅前店  
崎原裕介オーナー

## 失敗したくないから 花月嵐に決めた!



学生時代のアルバイトを含め、ずっと飲食の仕事をしてきました。前職では多数の飲食店を経営する会社の社員として現場で働いていたんですが、その時の職場が花月嵐のFC店でした。7年近く勤務した後にこの経験を活かして独立しようと決め、様々な飲食FCを検討したのですが、最終的にやはり花月嵐を選びました。調理や接客に慣れ親しんでいる、売上予測ができる、お客様を飽きさせない工夫があるなど、いい点がたくさんありますが決め手はサポート体制の差です。**失敗だけはしたくなかった**ので、**充実したサポートを期待できる点が決め手となりました。**

## その人に合ったサポートをしてくれる!

花月嵐では様々なマニュアルがあります。ラーメンの作り方から挨拶の仕方まで、事細かに明文化されているからこそ、短期間でオーナーになることができます。反面、**サポートにおいてはマニュアル化されることなく、オーナーごとに最適な解決策を担当スーパーバイザーが提案してくれます。**スタッフとの関係性に悩んでいた時など、私の性格を考慮した担当スーパーバイザーからのアドバイスを実践したところ、非常に効果が出たことがありました。たくさんのオーナーを見てきたからこそできるサポートに非常に助けられています。

## 開業プランや店舗を選べる!

少ない開業資金でもオープンできる「既存店引継ぎ開業プラン」でオーナーになったのですが、立地よりもお店のコンパクトさにこだわりがあったので、この東長崎駅前店が自分にはピッタリでした。店内のことをすべて把握していきたいので、スタッフの調理の仕方からお客様が召し上がっている姿まで、すべてを見渡すことができるこのお店の広さは私にはまさに理想的。お客様がお帰りになられた後姿を、出入り口からずっと目にすることができる点も気に入っています。**「新規店舗開業プラン」は立地や席数等が選べるのでとても魅力的ですが、私は初期費用が抑えられて尚且つ自分にピッタリの店舗に出会えたので、「既存店引継ぎ開業プラン」を選びました。**

## 居心地の良さはスタッフから生まれる!

本部の方が私にそうしてくれたように、私もスタッフひとりひとりに合わせたアドバイスや指導を心がけています。例えば、無気力に仕事をしているスタッフに対しては、コミュニケーションを密に取り、心の距離を近づけてから自分の仕事ぶりを見せて、感化させるなど、様々な工夫をしています。そうやってスタッフの意識を変え行動を変えると、今度はお客様にも変化が。いままでお店に通っていても特に何も言わずにお店を後にしていた方が、「ごちそうさま」の一言をくれるようになるんです。このよう

に、**スタッフにやる気が生まれればお店の中に良い雰囲気生まれ、それがお客様の居心地の良さにつながる**ので、特に力を注いでいます。





## 働くこともエンターテインメント!

花月嵐のキャッチコピーは「ラーメン×エンタメ☆サプライズ!!」なのですが、これ

はお客様だけではなく、現場で働く私たちにとっても感じる事なのです。**毎月発売される新商品は調理するのも食べるのも楽しいですし、そのポスターやTシャツ等のデザインにあふれる遊び心にはいつもワクワクします。**お客様から「今度の限定ラーメンもすごいね!」と言われることがあるのですが、私たちも同じように「!」を頭に浮かべています。もうひとつ「!」なのはタレントさんがイメージキャラクターとしてポスターなどに登場することです。店外に貼り出したときにここまで大きくアピールできるのは、他のラーメンFC店にはないんじゃないでしょうか。たくさんの“驚きという働きがい”があるのは、花月嵐ならではですよ。

## コツコツそして素直に!

お客様への小さな気配りを、コツコツと積み重ねられる人が成功できる人だと思います。どうしたら喜んでくれるだろう、どうしたら気持ち良く食事ができるだろうと想像し実践し続ければ、きっとそのお店はお客様に愛されるからです。そして、本部からのアドバイスを素直に聞くことも欠かせません。百戦錬磨のプロが言うことは間違いがないので、耳を傾けることで結果が出るからです。**“失敗したくない”というネガティブな気持ちで花月嵐を選んだ私さえ、今では複数店舗への夢を持てるほどに前向きな経営ができています。**“絶対成功する!”という気持ちで始めれば、もっと早くたくさんの夢を叶えることができるかもしれません。飲食の経験がなくても自信がなくても、やる気さえあれば独立出来るので、ぜひチャレンジしてください。

## 次のお店を意識すると先々がうまく行く

お客様にもスタッフにも恵まれたおかげで、徐々にですが多店舗経営を意識するようになりました。その視点で考えた時にいちばん必要なことが「任せられるスタッフ」だと気づきました。もちろん資金も欠かせませんが花月嵐には「既存店引継ぎ開業プラン」があるので、何とかなってしまうんです。でも、お店に立つ人はどうにもなりません。ですから、自分の右腕となるスタッフを育成することが重要なのです。そういう人材さえいれば、たとえ新しいお店を開かなくても、今のお店で誰よりも活躍してもらうことができます。独立する前からそんな事を言われても気が早すぎると思われるかもしれませんが、**ぜひ1店舗目のオープンの段階で次の店、その次の店を意識して欲しいですね。**



## 「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。

JFPA 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員  
JFSA 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