

笑顔で接する。 だから伝わる。

おもてなしの心が行き届く優れた 接客力で繁盛店に！

「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンした坂崎オーナー。個人店での独立を目指し修行を重ねた上で花月嵐を選んだ理由のひとつに、引継ぎシステムの独自性があったといいます。

東京都 西蒲田店
坂崎真人オーナー



やりたいことをやるために 新しい世界へ！

食を通じて人を笑顔にしたいという気持ちから、酒類メーカーに勤務していました。ですが、実際に商品を口にするお客様と向き合う機会がないため、やりがいを感じづらかったんです。**自分が本当にやりたいことは何か**と自問したときに見えてきたのが「お客様と直接触れ合いたい」、「自分のつくったもので喜ぶお客様を見たい」のふたつ

でした。それを叶えるのは飲食店だと思い、10年勤務した会社を辞め飲食業界へ転職

しました。自分のお店を持つことを目標に、6年近く料理と接客の修行を積みました。

個人店での開業をやめて 花月嵐を選んだ！

個人店での独立を考えていた中でFCに目を向けた理由は、良い物件が見つからなかったことにあります。個人で理想的なお店を見つけることは想像以上に難しかったんです。それならばと、失敗のできない1件目のお店としてはFCが最適に思えたことから、興味を持ちました。大好きなラーメンのFCを探したときに最初に出会ったのが花月嵐。**仕事の内容や売上、やりがいなどの様々な話を聞いて「間違いない」と思えたので**、悩むことも他のFCを調べることもなく決めました。

現場を知る人からも アドバイスをもらえる！

オープンまでの研修は内容がとても濃かったです。経験

者の私でも非常に充実した内容でした。実際にお店に立たれている方がトレーナーなのですが、今でもアドバイスをくれる非常にありがたい存在です。**調理や接客についての工夫の仕方はもちろん、スタッフの教育や売上に関する悩みに対しての質問をすると、現場の人間だからこそその実践的な助言をくださるんです**。自分のことを気に掛けてくれる人が多いことも、花月嵐の特長だと思います。

スタッフまで引継げるのが魅力！

花月嵐を選ぶ上で、この既存店引継ぎ開業プランの存在は非常に大きかったです。なぜかという、**即戦力となるスタッフまで引継げる**からです※。というのも、独立の修行として働いていた居酒屋でいちばん苦労したことは「人集め」だったからです。求人誌、折込チラシ、従業員の紹介…、あの手この手で募集をかけても、なかなか人は集まりません。運よく集まっても、長く続かないことの方が多くくらいです。人不足に陥りやすい飲食店で、経験のある心強いスタッフが何人も揃っていることは、この上ない強みだと思います。

※店舗によります

家族連れが通いたくなる お店を目指す！

地元のファミリーの方々安心して来店できるお店を目指しています。そのために「気配り」の徹底を心がけています。たとえばお子様は、大人が予想もつかない行動をすることもあります。そうした時でも、ちゃんと注意を払い、いつでも動ける状態にしておけば困ったことが起こる前に





オープン以来のオーナーの右腕 今田さん

対処できます。そういうことの積み重ねの結果、**常連のお客様が友達のように接してくれるのが非常に嬉しいです。**仲良くなった子から渡された手紙は、

私の宝物です。疲れがたまった時などは、ひとつひとつ読み返すことで元気をもらっています。

すべては笑顔からはじまる!

お客様と接する仕事が好きで独立をしたこともあり、接客には特に力を入れ様々な工夫をしています。マニュアルでは「いらっしゃいませ」とお客様をお迎えするところも、お子様連れの場合はお子様に向けて「こんにちは」と親しみやすくお声掛けします。相手や状況に合わせて色々な接し方があると思いますが、最も大事なことは笑顔で話しかけることです。良い表情で接すれば**「あなたをもてなしたい」という気持ちがきつと届く**ので、スタッフの採用の際もニコニコできる人を選ぶようにしています。

スタッフはファミリー!

スタッフをファミリーと呼んでいます。**仲良くもあり厳しくもあるという意味で、家族の様な関係を目指している**からです。学生が多いこともあり、社会人として必要な教養を身につけるための人間教育のようなことにも力を入れています。口やかましい父親の様である反面、スタッフの誕生日にはケーキとプレゼントを欠かさず用意するなど、母親の様な優しさも忘れないようにしています。そうやってひとりひとりを気に掛けるからこそ、スタッフも気持ちに伝えてくれるんです。

「好き」があれば大丈夫!

花月嵐の魅力は、はじめから様々なものが「ある」ことです。商品力・ブランド力・ノウハウ…。だからといってオーナー業に苦勞がないわけではありません。集客やスタッフの育成に頭を抱えることもあります。それでも「好き」

という気持ちがあれば、乗り越えることができます。「接客が好き」「調理が好き」「ラーメンが好き」…。花月嵐の中に、自分がひた向きになれることがある人は、ぜひ挑戦してください。**苦勞を忘れるやりがいがかきつと「ある」はずだからです。**

相手を思いやることが繁盛につながる

飲食店はすべて「人」で成り立っています。食べに来てくださる人、お店を回してくれる人、彼らがいるから商売が成り立ちます。だからこそ、**相手を思いやる気持ちが何より欠かせません。**思いやりがあれば、相手がいやがることも率先して引き受けられますし、自分を犠牲にしても周りを楽しませることもできます。そういうことの集積が「繁盛」につながると信じて、今日も笑顔でお店に立っています。



「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。

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