

夫婦でコツコツと上を目指す。 それが長く続くコツ。

神奈川県 田名店 佐々木 邦雄オーナー

20代最後の歳に独立という夢を叶えた佐々木オーナー。
15年以上続く老舗として地域の方々に愛され続けてきた理由は、
現状に満足せず常に改善策を夫婦で考えてきたことにあるといいます。



自分の舌を信じた。

ホテルマン時代に独立を志すようになりました。元々「自分の裁量であれこれやりたい」という性分だったので、サラリーマンをしていると、その気持ちがより強くなったんです。夢の実現のため3年でホテルは辞め、独立資金を貯めるべく運送業で3年ほど働きました。苦労して集めたお金を託す先として**花月嵐を選んだ一番の理由は、単純に美味しかったから**です。当時は背脂がのったラーメンは珍しく、味わいに衝撃を受け一気に魅了されました。元々料理が好きで独立するなら飲食店と決めていたこともあり、様々な飲食FCを見て回ってはいいたのですが、最終的には**自分の舌を信じ花月嵐に決めた**んです。

集中できる環境があるから 上達も早い

15年前の研修は、いきなり実際に営業しているお店で教わるというものでした。ぜんぶで3店舗を渡り歩いたのですが、少し慣れてきたころにお店を異動になってしまうなど、なかなか大変だったことを覚えています。それと本物のお客様が目の前にいらっしゃるの「迷惑をかけられない」という緊張感が常にありましたね。現在は最初

に研修センターで行うので**トレーニングだけに集中でき、未経験の方でも安心して学ぶことができます**

と思います。ただ現在の方が取り扱う商品数が圧倒的に多いので、最初から覚えなければいけないことが増えてしまっている点においては大変ですね。



お客様の頭に 花月嵐が浮かぶように

花月嵐はブランド力があるので、お客様がお店に足を運んでくれるまでのハードルは低いです。ですがリピーターになってもらうまでのハードルは決して低くありません。そこそがオーナーの手腕が試される部分です。私が心がけているのは「**当たり前のことを高いクオリティで**」です。元気のいい挨拶でお客様をお迎えする、マニュアル通りのラーメンをお出しする、笑顔でお見送りする。そんな当たり前のことも、忙しいと疎かになってしまいがちなのですが、限りなく100%実行することを目指しています。そうすることで、お客様が美味しいものを心地良い場所で食べたいと思ったときに、自分の店を頭に思い浮かべてくれるようになると思うからです。

夫婦の絆が お店の魅力を高める

また来なくなるお店づくりのため、常に改善を重ねています。その点において夫婦で切り盛りしていることは大きな強みだと思います。ひとりでは気づかないことにも目を向けられたり、同じ視点同士だからその相談ができたりと、お店にとって良いことばかりだからです。従業員教育の場面でも利点はあります。どちらかが注意したら、どちらかがフォローに回るといことができるので、心をケアしながら成長を促すことができます。お店をもっともっと良くしたいという思いから意見がぶつかることもありますが、**働くよこびを分かち合えるのはとてもしあわせ**ですね。



佐々木 邦雄オーナーと
奥様の奈美様

「お客様本位の空間づくり」

心地良い場所と思ってもらうために、笑顔や元気な声を出すのは当然のこととして、座席のレイアウトにも気を配っています。団体のお客様がみんな一緒に食べられるよう広めのボックス席を設けたり、ホールを歩き回る従業員とぶつからないゆとりある導線にしたりと、空間としての居心地も大切にしています。そんなことを気にせず、もっと座席を増やすことで回転率をあげることは

できるのですが、ぎゅうぎゅうな場所にお客様を押し込むようなことはしたくなかったです。**お客様によるこんでいただく。それが何よりも大事ですね。**



「やりがいは小さなよろこび」

この仕事をしていて良かったと思える瞬間はたくさんあります。帰り際に「ごちそうさま」と言ってもらえた。どんぶりがキレイに空になっていた。笑顔で挨拶したら、笑顔で返してもらえた…。他の人にとっては「そんな小さなことで」と思うことかもしれませんが、私は嬉しくてしかたがありません。お客様のことを思っていたことに、ちょっとでも報いがあればそれで十分なのです。もっと小さなことでいえば、**数ある飲食店の中から自分のお店を選んでいただいたという時点で、感謝の気持ちがあふれるほどです。**

「細く長く」が経営の理想

15年もお店を続けていられる秘訣は“コツコツ”だと思います。繰り返しになりますが、当たり前のことをおろそかにせずに続けていくことが、お客様の支持をいただき続けることにつながるからです。例えば、劇的に売上が

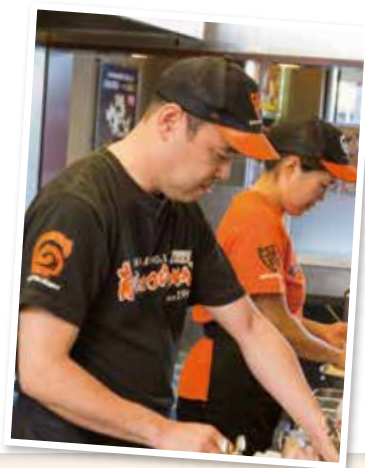
伸びることと、じんわりと売上が伸びることのどちらを選ぶかといえば、私は後者を選びます。急激な売上の変化への対応は非常に難しく品質の低下を招くので、極力そうならないようにしています。**ひとりひとりのお客様を大事にし、何度来ても同じサービスを受けられる安心感をお届け**することで、少しずつお店を好きになってくれる人を増やす。それが理想的なお店のあり方ですね。

「好きなことだから続く」

花月嵐の取組みに絶賛できる部分を見つけられる人は、花月嵐でオーナーになるべきです。なぜなら、**好きなことをしているという実感は、長く続けるモチベーションにつながる**からです。調理や接客のスタイルが好き、『ラーメン×エンタメ☆サプライズ!!』という考え方が好き、私のようにラーメンの味が好きなど、なんでもいいと思います。オーナーになって現場に立ち続ける間に好きな部分を見つけるのもいいと思いますが、それまでに心が折れてしまうことだってあると思います。そうなのは様々な苦勞が水の泡になってしまうので、ぜひ好きになってから挑んでください。

「積み重ねの先に成功がある」

花月嵐にはお客様を呼び寄せるブランド力があります。本部の方々も手厚いサポートをしてくれます。そういった環境に甘えてしまう人は、たぶん成功しません。**恵まれた環境の上で自分なりに「お客様が笑顔になれること」を考え、コツコツと実行していける人が成功する**と思います。妥協せずに続けて行くのは大変ですが、成功は必ずそこにあります。



「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