

一杯のラーメンに心を込めて。 夫婦で目指す、地域一番店。

東京都 清瀬北口店 西田 秀城オーナー

2014年5月、「既存店引継ぎ開業プラン」で独立した西田オーナー。
1年で店を軌道にのせ、安定した経営を続けられているのは、お客様と向き合う
心構えと丁寧を作るラーメンの味だといいます。



「らあめん花月嵐」の ブランド力を信じて

飲食業に元々興味があり、いつか自分の店を持つのが小さい頃からの夢でした。前職は専門学校の職員でしたが、その仕事に将来性が見えなくなったのが独立のきっかけです。ここで思いきって夢を叶えようと。まずは飲食のフランチャイズをしている洋菓子店やカフェなど、さまざまな企業に資料請求をして検討しました。その中で「らあめん花月嵐」を選んだのは**圧倒的なブランド力。毎月新作ラーメンを売り出すなど、ビジネスとしておもしろそうだなと思いました。** 厳しい競争の中で衰退していくのは工夫がないところ。どんどん新しい味を研究していく「らあめん花月嵐」は間違いないと確信しました。

安心の引継ぎ開業プラン

経営する上での**一番の魅力は「既存店引継ぎ開業プラン」があったこと。**実際に何軒か直営店へ行き、オープン以降の売上など数字的なデータも見せてもらいました。きちんと営業してきた店を引継いで開業できるなら、私がオーナーになっても急にダメになることはないだろうし、自分がかんばればそれ以上の結果も出せると思ったんです。しかもいきなり新規出店するのはこわいじゃないですか。でも**「既存店引継ぎ開業プラン」のおかげで安心できましたし、自信にもなりました。**



厳しい研修のおかげで 今がある

オープン前に直営店で研修したのですが、忙しい店だったこともあり、とても大変でした。1ヶ月半後には自分のお店を持つという前提がありますから、要求されるレベルは当然高い。技術的なことだけではなく、心構えから指導されました。例えば、麺は2分間茹でると決まっています、時間になるとタイマーが鳴るんです。最初は慣れなくて、麺上げがどうしても間に合わない。でも研修中の身だからしょうがない……って思ってたんです。「たった10秒茹ですぎただけじゃん」なんて。店長の立場からすれば、お客様に対してそんないい加減な商品は出せません。「もう一度茹で直しなさい」と言われて、心の中で「もったいないなあ」と。今考えれば甘えですね。逃げたくなくなるくらい厳しかったですが、**とことん教えてもらって本当によかったと思えたのは、自分の店をオープンさせた後。**もう誰も注意してくれませんが、何かあったら全部自分の責任ですから。

開業後の本部サポートに感謝

お店の運営をまったく知らなかったのが、オープン当初は仕入から接客まで戸惑うことが多かったです。食材をどのくらい発注したらいいのかわからず、スーパーバイザー（以下SV）の方に細かくサポートしてもらいました。**お客様からのクレーム対応にも「何かあったらすぐ連絡、相談してください」と言ってくれたので心強かったです。**謝罪の手紙を書くことになったのですが、出す前にSVにメールして添削してもらったことも。そこまでしてくれて嬉しかったですね。



西田 秀城オーナーと奥様

接客のカギは 心を込めたお見送り

お店が軌道にのったと感じたのは1年後くらいです。新規募集したスタッフが育ち、調理も任せられるようになって、ようやく自分の店だと思えました。厨房から出られる分、お客様にご挨拶したり、直接お話することも増えましたね。「らあめん花月嵐」のマニュアルを守りながら独自に行っているのはお客様のお見送り。出入口で「ありが

とうございました」「またお待ちしております」としっかり感謝の心を伝えることで気分よくお帰りいただけますし、外を通っている人にもアピールできます。



やりがいと収入を アップさせた独立

オープンから振り返ると、ほとんど休みなく働き大変ではありますが、**今が一番充実しているんです**。サラリーマン時代より収入が増えたのはよかった点ですが、それよりも**自分が作ったラーメンをお客様が喜んで食べてくれることが嬉しい**。「ごちそうさま」と言ってくれてもくれなくても、丼が全部カラになっているのを見るとやりがいを感じます。最近、チャーシューメンと同じ値段で近所の有名寿司屋のランチが食べられると知り、うちに来てくれるお客様は本当にありがたいと頭が下がる思いです。下手な調理はできないし、一杯一杯でいねいに作っていかなくてはと改めて気づかされました。

夫婦で目指す、地域一番店

夫婦で運営していますが、シフトが違うので同じ時間帯に店に立つことはありません。どちらかが店に来て交代

する短い時間に情報交換などを行っています。やはり妻ですから、何でも相談しやすいですね。もちろん信頼関係は強いです。今は仕事に子育てに忙しく、あまり休みをとらせてあげられませんが、今後はもっと休ませてあげたい。それが私の夢です。

お店としてはあまり高望みせず、安定しながら右肩上がりで売上を伸ばしていけたら…。

店舗を増やすことは今のところ考えていませんが、地域一番店を目指して、このままずっと「らあめん花月嵐」をやっていきたいです。

経験を糧に、いい経営者になる

私自身、独立するまではずっと雇用される側にいたので、いろいろな経営者を見て感じたことがありました。例えば部下にダメ出しばかりをする上司にはなりたくなかったし、逆にいいところをどんどんほめて伸ばしてやれる、いい経営者でありたいですね。何か問題が起こったら「怒る」のではなく「叱る」。アルバイトの人たちも縁あってうちの店に来てくれたのだから、長くいてほしいと思っています。

向いているのは素直で謙虚、 サービス精神のある人

基本的にフランチャイズですから、本部の指導や指示を**素直に受け入れる謙虚な気持ち**がないと続かないと思います。最初は「なんでだろう?」ということもありましたが、ひとつひとつにちゃんとした理由があるんです。後は飲食店ですから、**お客様に対してサービス精神がある人**がいいですね。「らあめん花月嵐」での独立開業に迷っている人は、他社のフランチャイズ説明会に参加してみるといいですよ。そうすれば店舗・数字・戦略などの面において他よりも優れていると思えるのではないのでしょうか。**「らあめん花月嵐」のブランド力を信じ、商売として安心して選んで問題ないと思います。**

「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

GLOBEAT
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