

スタッフと力をあわせ、お客様にとって居心地のいい店づくりを。

神奈川県 平塚北口店 浅見 竜一オーナー

2014年3月、高校卒業後12年間勤めていた会社を辞め、地元で開業した浅見オーナー。まったくの未経験からスタートし、順調に営業を続けられるのはお客様第一の店づくりにあるといいます。



| 地元で長く続けられる商売を

前職は大手自動車メーカーの技術者でした。転職のきっかけは、自分の生まれ育った地域で長くできる商売をしたいと思ったからです。親の近くにいてあげたい、地元に戻りたいという気持ちもありました。そんな時、早期退職をした父がFCで何かやろうと様々な飲食業を調べた上、「らあめん花月嵐」をやらないかと持ちかけてくれて。**「らあめん花月嵐」を選んだ理由は、数字的な面でシミュレーションができたこと。売上や経費、利益など実績のある直営店の数字を見て、その店を引継げる「既存店引継ぎ開業プラン」なら大丈夫だと思いました。**

| 「無理だ」と言われて、負けず嫌いに火がついた!

飲食業はまったくの未経験で、アルバイトもしたことがありませんでしたから、ラーメン屋なんてできるのかなと不安でした。平塚北口店は駅近の繁盛店でしたので、当初は知り合いから「未経験者には無理だ、やっていけない」とも言われて。ただ、その言葉で火がついたんです。負けず嫌いですから「よし、やってやるぞ」と。**でも研修は相当大変でした。何もできなくてよく戸惑いましたが、ていねいに教えてくれたので嫌にはならなかったです。おかげで修了試験には一発で合格できました。**寝ずに勉強もしましたし、未経験だからこそ花月嵐のスタイルを吸収しやすかったの

かもしれません。友達や家族など応援してくれる人がたくさんいたので「やるからには成功させたい」の一心でした。



| いつも本部に見守られている安心感

オープン当初は調理がモタモタしてしまったので、本部の方が私の横に付き、「いま麺入れて」「はい麺上げて」「スープ注いで」とマンツーマンで指導してくれました。大変だったことといえば、今のお店は駅前にあるので人の流れが激しく、来店されるお客様が研修店舗より多くて戸惑ったこと。カウンター10席、4人掛けのテーブル4卓が一気に満席になり、お客様に「ラーメンまだ?」なんて言われたことも…。そんな経験が素早く作る工夫や効率のよさを考えた動きにつながったのかもしれない。厨房をきちんと回せるようになるまで1ヶ月くらいはかかると言われましたが、おかげで1~2週間できるようになりました。**経営のほうは安定しているのであまり相談しませんが、何かあったらすぐに対応してもらえる環境があるので安心です。**

| お客様と仲間を支えられて

お店をやっているとお客様から「ごちそうさま」「また来るね」「浅見店長がんばって!」なんて言葉をいただけることがあり、それは、やはりうれしいですね。あと、**十数年も会っていなかった同級生が遊びに来てくれて、いつの間にかお店が“仲間の集まる場所”になったこともすごくうれしい。お店をやってよかったと本当に思います。**

昨年からJリーグ「湘南ベルマーレ」のスポンサーに加入し、ホームゲームのときはそのユニホームを着て営業していて、それも地元ならではの楽しみです。けっこう評判もいいんですよ。



安田副店長と浅見オーナー

「スタッフとともに“いい店”に

日々営業しながら心がけていることは、調理のスピードを上げよう、もっと無駄をなくそうということ。店内を移動するときでもただ動くのではなく、ついでに在庫補充するなど効率よく動きたい。お客様が来店したら券売機をさりげなく見て、ボタンを押したらその商品をすぐに作りはじめるとか。毎日忙しいのでピリピリした空気になりがちですが、それがお客様に伝わってしまうので、表向

きは平常心で笑顔。でも手は素早く、アンテナを張り巡らせて動いている感じです。後はスタッフ同士で声をかけあってチームワークよく動くこと。**お客様から「連携がとれていい店だ**

ね」とほめられることもあります。そのせいか、うちは女性のお客様がとても多く、女性客だけで満席になることも。接客に関しては、お客様にあわせた対応を心がけています。笑顔でごあいさつしたり話したりする場合もあるし、あまり近づき過ぎないほうがいい場合もありますので、臨機応変にということです。

「厳しい父とよき相棒

前職では大きな組織の中でたくさんの従業員と仕事をしていましたが、今は自分の父とスタッフだけの小さな規模ですので何でも話せるのがいいですね。父には「水が出しっぱなしだ」とか「掃除をきちんとしなさい」など、細かいことで毎日怒られていますけど。おかげで私自身も細かくなりました。**社員の安田さんとはコンビネーション抜群だと思います。ずっとラーメン屋で働いてきた人なので、私の知らないことをすごく知っている。特に接客がいいので、いつも教わっています。**



「こういう時はどうしたらいい?」「ああいうお客様にはどう接したらいい?」など、よく相談していますね。若いのに頼りになる相棒です。

「いずれ地元へ。夢は他店舗経営

5年後、10年後も今と同じように明るく活気のある店であり続けたいですね。経営者としてはまだまだですが、経費の調整や無駄を省いて、売上は常に前年比を超えていきたいです。**今後の目標は5年後くらいに2店舗目、3店舗目の店を持つこと。いずれ地元の秦野に出せたらなと思っています。**私の祖母やご近所の方にも気軽に来てもらいたいですし。ただ、今のお店はまだまだ未完成ですから、もっと完璧にしないと次にはいけないと思っています。

「常に前を向いて、やりぬく力

「らめん花月嵐」での独立開業は、前向きで向上心のある人なら絶対やれると思います。自分自身も不安ばかりでしたが、やるからにはやってやろうという意識しかなかったです。**ゼロからのスタートでも本部のサポートが万全です。後はお客様を第一に考え、笑顔で元気に接客することを心がけていれば、自然とお客様は来てくれると思います。「迷っているくらいなら飛び込め!」って言ってあげたいです。**



「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。

JFA 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員
JFS 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