

飲食のプロも虜にした花月嵐のエンタメ性、  
万全のフォローワー体制と、起業のスピード感。

# 元大手ファミレス店長が 花月嵐に加盟した理由！

大手ファミレス店長から「既存店引継ぎ開業プラン」を利用して独立。順調に売上げを伸ばし、「大正解だった」と満面の笑顔で語る綿貫オーナー。前の職場で社内FC起業の道が頓挫してからは、他の選択肢は一切見ずに花月嵐まっしぐらだったという。まさに、このFC募集のリーフレットがきっかけだった—。



神奈川県 綱島駅前店  
綿貫忠オーナー



## —独立のきっかけは？

ひとことで言うと、ご縁ですね。前職は大手ファミリーレストランの店長でした。新卒で入って、約15年勤めました。「独立したい」とは、前々から漠然と考えていた、実は社内フランチャイズ制度を利用して、あと一歩のところまでいったのです。しかし、会社の方針が変わり、それができなくなってしまいました。そんなときに、訪れた花月嵐でパンフレットを見て、とりあえず、問い合わせてみたのがきっかけでした。「どんなもんかな」程度の軽い気持ちだったのですが、とんとん拍子に話が進んでいきました。

## —花月嵐にはどの程度なじみがありましたか？

前の会社に入った頃ですから、15年ちょっと前ですか。配属された店の近くに花月嵐があって、よく通っていました。その頃から、FC募集のリーフレットはたまに見ていて、「おもしろいな」とは思っていました。その後も配属される店の近くに花月嵐があることが多く、毎日のように通っていた時期もあります。近くの花月嵐の店舗が夜の12時閉店だったのですが、「やばい、店がしまってしまうから早く行かなきゃ」と、毎晩、閉店間際に通っていましたね。その後も近くにあれば、けっこう家族でも行っていました。やっぱり、ご縁があったのでしょうかね。

## —花月嵐での独立を決意した最大の理由は？

お伝えしたとおり、前職で社内起業がダメになって、

花月嵐のパンフレットを手にしてから、もうほかは一切見ていません。問い合わせてからは、まっしぐらですね。自分で決めて契約してから、妻を含め、周囲に報告しました。「そういうのは先に言えよ」と怒る人もいましたが、みんな背中を押してくれました。妻は不思議とすんなり納得してくれましたが、花月嵐には何度も一緒に歩いていて、馴染み深かったのも大きかったかもしれません。正直、なんの後悔もありませんし、自分の決断は間違っていたなと思います。**本部の方も印象が良く、熱心でしたし、花月嵐なら低リスクで成功を掴めると思いました。**

社内起業のときは、3年もかけてやっとあと一歩のところまでいってダメだったのに、花月嵐はとんとん拍子に進んだのです。スピード感もあるし、本部のみなさんのやる気を感じました。**思い立ってから短い時間で効率的に、開業できたのは大きかったです。**

## —ラーメン激戦区、ライバルが多い場所を選択されたが、綱島駅前店を選んだ理由は？

いろいろ紹介された中で、相性がいい店だなと思いました。自宅から通える場所にあり、直近の売上げが下がっていましたが、ポテンシャルがあることはわかつていました。

当然、引継ぎプランのメリットは魅力的でしたね。**ゼロから一人で立ち上げるよりも、初期投資のコストがずっと低く抑えられるわけですから。**これを一人でやろうとしたら相当なエネルギーが必要になってきますよね。自分ひとりでは絶対に無理です。

## —花月嵐のシステムで何がよかったのか？

ファミレスとはそれほど違いはなくて、違和感なく、すっと

入っていました。飲食に長年携わってきた自分としては、入りやすかったです。マニュアルがしっかりできていたし、FCサポートや仕組みが整っていました。

研修制度は決められた期間の中で段階を追ってステップアップしていくようにプログラムされていて、先生の教え方も上手でしたね。研修店舗の店長や従業員の方がすごく優しくてやりやすかったです。経験上、怒りっぽい人がいるのかなと想像していたのですが、そういうことはありませんでした。麺の湯切りが上手くできないときなんか、「麺力ゴを持って帰って練習したらいいですよ」とか、ビデオで正しいフォームの動画を撮って送ってくれたり、丁寧にフォローしてくれたりしました。面倒くさいようなことも一生懸命にやってくれて、ありがたかったです。忙しいときでも、にこやかに怒ることなく教えてくれて、自分としても見習って生かしていきたいところですね。人柄がみんな良かったのも大きい。

店長業務という部分では、前職と同じですから戸惑う部分はなかったのですが、未経験だった業務、たとえば、従業員の給与計算とか、経理とか、事務系のところを手取り足取り教えてくれます。開業の融資相談の際も、事業計画の原案作成もみっちりサポートしてもらいました。

**スーパーバイザーは日々店舗を順調に動かすための「運営」担当と、キャッシュフローを見て、収支面のサポートをしてくれる「経営」担当の2名体制で心強いです。**

わからなくて聞きたいことが出てきたときに、いつ電話しても教えてもらえる。いなかつたらすぐに折り返してもらえるのはすごく助かりましたね。すごく、サポート対応が迅速でした。常に安心感がありました。**フォローワー体制がしっかりしているので、一人でやるのとは大違いですね。**

**——仕事のこだわりや、普段大切にしていることは？**  
決まりごとは必ず守ることでどうか。当たり前ですが、当たり前のことをしっかりやるのが大事だと思います。特に、花月嵐はマニュアルがしっかりしている



ので、それをしっ

かり守っていれば大丈夫だと思いますね。それはみんながやる最低限のことです。そこからなにを差別化していくか。どれだけのお客様に、「もう一回行きたいな」と思ってもらえるか。そのあたりの工夫やサービス精神が経営者の腕の見せ所ですよね。

花月嵐の研修のときに学んだことですが、基本、スタッフのことを褒める、というスタンスでいきたいですね。私はちょっと怒りっぽいところがありますからね(笑)。

**——起業を決意してから挫折しそうになったことはありますか？**

睡眠時間削ったりして、しんどいときはありますけど、ファミレスのときと一緒にですからね。**前職に比べて、がんばった分の成果が現れやすい。これはやり甲斐につながっているでしょうか。**

私は元メジャーリーガーの松井秀喜選手が大切にしている「努力できることが才能である」という言葉を心のよりどころにしています。松井選手は自身の打撃を鍛え上げた練習に毎日の素振り、を上げています。好不調に関係なく基本中の基本である「素振り」、「毎日欠かさず続けることが、いつかきっと自分を高めてくれる」と信じて練習を続けたそうです。私自身は学生時代に続けていたアメフトを社会人になって実業団でもやっていましたが、やはり同じで、全てのプレーは基本の上に成り立っています。1つ1つの基本が組み合わさって、1つのプレー・戦術・

戦略になります。花月嵐のオーナーとしても日々、地道な努力を積み重ねていきたいと思います。

——(各テーブルにある)綿貫オーナーの店主紹介パウチの反響はいかがですか?

誰に似ていると言われるとか、どのアイドルのファンとか、様々なプロフィールを紹介している中で、多くのお客様に話しかけられるのが、アメフトの話です。このPOPをきっかけに多くの方に声をかけていただきました。花月嵐の本部が作ってくれましたが、お客様とのコミュニケーションツールなどの作成も上手いなど、いつも思います。

——今後の目標や夢は?何店舗のオーナーをイメージされていますか?

もっともっと収入をアップしたいと思います。開業資金の回収まで平均で5年の実績でスタートしましたが、早ければ2年で可能ですから、このペースでしっかり頑張りたいです。何店舗というイメージはありませんが、当然、将来的には複数店舗を持ちたいですね。

——独立をしようとしている人へのアドバイスは?

飲食をやっていた方なら、花月嵐ですんなり入っていけるはずです。私はまだ始めて一年程度ですので、成功しているかどうかはわからないですが、後悔したことは一度もありません。たとえば、銀行の融資の件で、力になってくれる知人が現れたり、いろんな人に支えられたりして、ここまできました。恩返しできるようにこれから成功の輪を広げていきたいです。もちろん、本人の努力は絶対に必要ですし、独立は簡単なものではありません。ですが、**花月嵐のFCシステムは飲食に長年携わってきた自分から見てもメリットが高いものだと思います。**エンターテイメント性が高いことも魅力です。嵐げんこつらあめんが圧倒的に売れるのです

が、そういう主力のラーメンがあって、なおかつ、新商品が毎月入ってくる。自分を新鮮な気持ちにさせてくれます。お客様も一つの商品だけだと飽きてしまいますがね。こってり好きの男性だけでなく、あっさり好きの女性やお子さま、お年寄りの方まで喜んでいただけるメニュー構成です。他のラーメン屋さんではそういうところはありませんので、そこはかなりのアドバンテージですよね。当然、飲食素人の方にも自信を持つておすすめできますよ。



(2013年11月22日(金) 綿貫オーナーインタビュー／網島駅前店)

## 「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いたします。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  
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