

# 独立開業は「勇気と決断」。 心をフラットに保つことが長く続ける秘訣。

東京都 志村店 小林 正 オーナー

2000年12月、44歳の時に志村店を新規オープンし、今年で16年。お店づくりのモットーや花月嵐本部のこと、独立を目指す方へのアドバイスなど、キャリアを積んできた小林オーナーならではのお話を伺いました。



## | チェーン店として急成長の 花月嵐で新店開業

小さい頃から家が商売をしており、生まれついての商人育ち。家族で旅館業、割烹、不動産賃貸業、蟹専門店を経営していたこともありました。バブルが終わり閉店した後、目指したのはやはり飲食での開業。フランチャイズチェーンのコーヒーショップや立ち食いそば屋などを調べましたが、**経営方針や投資額の面で一番あっていたのが花月嵐**。当時は毎月新店をオープンさせ、チェーン店としての勢いもすごかった。私の場合は12月16日にオープンして、家に帰れたのは翌年の1月2日。新店での開業はそれくらい忙しく大変でしたが、「近くに大型ショッピングセンターができるぞ!」とか「あのチェーン店には勝てる!」なんて、スーパーバイザーといろんな話をしながらお店を一から作り上げる楽しさがありましたね。

## | 広告宣伝・販促・ メニュー開発が強み

花月嵐本部のよい点は、広告宣伝をしっかりやってくれるところだと思います。**ポスターやのぼりなどの販促ツールも多く、安心して営業に専念できます**。昔はメニューが6種類くらいだったのですが、今は新メニューを次々と開発し、売り出し方もよく考えられている。もちろん、調理方法も進化しています。私がお店をオープンした16年前に比べ、花月嵐本部が大きく変化・成長した点ですね。今後は、昔

やっていたテレビCMの復活に期待しています。研修に関しては、私の時代はいろいろな意味で厳しかったけれど、自分に投資をしていますから逃げるわけにはいかなかった。今はシステム化され、研修もしやすくなつたようです。

## | 当たり前のことを当たり前に続け、 居心地のいい店に

ラーメン一杯とはいえ、食べに来てくれるお客様にとっては非日常のことなんです。だから調理や接客、清掃、挨拶など、やるべき**当たり前のこと**を当たり前にきちんとやって、居心地のよい店を作ることが大事。当たり前のことだと分かっていても、それを毎日やり続けるのはなかなか難しいことですから。私がスタッフによく言うのは、他の店で自分がやられてイヤだなあと思ったことはするなど。いたって単純なことです。私自身は昔から接客が好きなので、今は調理をスタッフに任せてホールを担当しています。

## | 時に耐え、時に気楽に。 それが継続のコツ

2000年に志村店をオープンした後、2005年に赤羽店(2007年次期オーナーへ引継ぎ、現在は店舗なし)、2008年に東武練馬店(2012年次期オーナーへ引継ぎ、現在も営業中)をオープンさせ、複合的に店舗経営をしていました。これまでの16年間、いい時も悪い時もありましたが、どん底の時は歯を食いしばって耐えるしかない。儲からなくても「生きていける



分だけ稼げればいいや」なんて、いい意味で開き直った  
り。そんな風に思えたのもバブルの経験があったから。  
あまり思いつめず、フラットな心でやってきたのがよかつ  
たのかもしれません。

## 繁盛こそ働く喜び! 夢を叶えるその日まで

働く喜びを感じるのは、お客様が店にいっぱい来てくれて繁盛している時ですね。テンションが上がるし、その日家に帰って飲むビールが格別にうまい! 今日はよかつ

た、なんて達成感もあります。不動産賃貸業も継続していますが、からだを動かして働いていないと鈍ってしまうような気がしますね。今年の9月で60歳。将来は以前

やっていた蟹料理店をまたやりたいと思っています。20人収容くらいの小さな規模がいいですね。それが私の目標であり、夢です。

## 繁盛店= 人とのコミュニケーション力

ラーメンのレシピなど、調理や味に関しては教えられた通りですが、本部のマニュアルだけではお客様はつかない。それは基本中の基本だけのこと。特に接客は、通り一遍のことをやるばかりではダメだと思います。ファストフードなどの接客は、決まった言葉しか話さないから何だか気持ち悪いですよね。繁盛店を作るには、人とコミュニケーションがとれる力が大切になるのではないか?

## 「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。

## 決めたら即行動。 前向きに次の段階へ

独立してお店をはじめると、スタッフや家族の生活を守る責任がより強く生じてきます。また、公私においてさまざまな問題に直面することもあるでしょう。そんな時、勇気を持って即座に決断できる人はいいですね。時間をかけすぎて悩んでいると、どんどん悪い方に流れていってしまうから。自分の決断がたとえ人と違っていても、決めた以上は行動し、次のステップへ。迷っているうちは何かが足りないのではないかと思います。脱サラしてフランチャイズで独立することをまず決める。次はどのフランチャイズチェーンにするか決める。迷ついいのはここだけ。

あと、お金を貯めてから…というのもよくないと思います。なかなか貯まるものでもないし、月日が経つうちに歳ばかりとってしまう。必要な資金はがっつり借りて自分を追い込まないと。貯めるのは、何かあった時の当面の生活費くらいで十分!とにかく「勇気と決断」です。



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  
JFA 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