

問題点をクリアし、独立開業を決断。 絶妙のタイミングでつかんだ新しい人生。

東京都 お花茶屋店 小嶋 時文 オーナー

2018年5月、36歳で「既存店引継ぎ開業プラン」にてお花茶屋店をオープン。
群馬から居を移し上京した小嶋オーナーに、独立までの経緯と決断、
現在の状況、今後の目標を伺いました。



他業種から飲食の世界へ。 そのおもしろさに目覚める

以前は自動車関係の会社などで働いていたのですが、29歳のときに初めて飲食業に携わりました。その会社ではFCラーメン店3店舗の新規立ち上げで店長業務、エリアマネージャーをやりながら、FC焼肉店、自社ブランドラーメン店3店舗の新規立ち上げ業務をやりました。元々独立願望はあったのですが、何で独立するかははっきり決めていなかったんです。でも飲食業に携わったことがきっかけで「おもしろそうだな」と。店舗運営や調理、接客などの経験もいかせますから。家族からは「やりたいならやってみたら」と言ってもらえました。友人たちも「今まで飲食をやってきたから大丈夫でしょ」くらいで、周囲は心配してなかったですね。

「らあめん花月嵐」の印象は “楽しそうなラーメン屋”

飲食のフランチャイズについてインターネットでいろいろ調べていたら、らあめん花月嵐のサイトに目がきました。十代のころ地元で食べたことはあったので名前は知っていましたが、何か楽しそうなラーメン屋だなあと。毎月のように限定商品が出たり、エンターテインメント性があったり、お客様を飽かさせない仕掛けがたくさんあって。これはちょっと説明会に行ってみようと思いました。らあめん花月嵐に決



めた理由は、営業していた店舗を引継げる「既存店引継ぎ開業プラン」があったこと。売上などの数字も見込めるから安心でした。

FC本部の全面バックアップで 独立開業を決断

独立開業の問題点といえば、地元群馬で一戸建を買っていたので、そのローンを払いながら東京での生活も考えなければならなかったし、開業資金もまだ十分ではなかったことです。FC本部の方には、そんな自分の状況やお金の流れを全部話しました。そうしたら「こういうふうにしたら大丈夫なんじゃない?」と親身に相談のってくれて、銀行からお金を借りることができました。資金面がクリアになって、東京での独立開業の決断ができたと思います。

また、説明会に行った後、この店(お花茶屋店)がたまたま空いて引継げるというタイミングも良かったですね。前のオーナーが7年くらい営業していたのですが、店内はまだきれいで、壁紙を変えるくらいのことしかしませんでした。経費削減になって助かりましたね。ほかにもいろいろと好条件だったのでそのまま話を進めて、約半年後にはオープンしました。ご近所の方々もいい人が多く、環境的に恵まれていると思います。

オープン後も万全のサポートで 安心

飲食の経験があったので、調理やオペレーションなどは比較的すんなり研修で身に付けることができました。逆に経理などお金のこ



とは初めてのことばかりで不安でしたが、専門の方が指導してくれて安心でした。営業面もスーパーバイザー(SV)の方がすごく気にしてくれて、店のヘルプに来て助けてくれたり、電話でのやりとりも親身にやってくれました。特にオープン当初はバタバタしていて、私自身開店から閉店までずっと店にいましたから、SVの方が「自分がお店を見ているから、少し休んできていいよ。2時間くらい寝てきなよ」なんて言葉をかけてもらい嬉しかったですね。

多くのお客様に、全力でおいしいラーメンをとどけたい

今は、一人ひとりのお客様に花月嵐の魅力を伝えたいと思っています。お客様が花月嵐でお好みのラーメンと出会い、楽しいお食事の時間をお過ごしいただけるよう、スタッフみんなでおもてなししていきたいですね。おいしいラーメンを食べたときの幸せいっぱいの笑顔が大好きなんです。私自身も子供のころからたくさんのラーメンに出会い、幸せをもらいました。今はその幸せを全力でお客様にとどけたいです。

私は野球少年でしたので、野球を通じてチームプレーの大切さや全力でプレーすることなど、人生の役に立つことをたくさん学ぶことができました。その経験は私の財産で、「今日も全力で頑張ろう!」という気持ちにさせてくれます。



経営者として成長し、さらに出店を目指す

お店にもだいぶ慣れてきましたが、まだ決められた作業しかしていない気がします。これからは今までできなかったことをしたい。経営者になったので、お金のこともしっかり把握して勉強していきたいです。また、来店してくれたお客様が再度食べに来なくなる店にしたいですね。「おいしかったよ!また来るから!」とってもらえることが喜びですし、店をやっている良かったなと思える点です。目標は3年後にもう1店舗出店すること。いつか地元群馬にもお店を出せたら最高ですね。

前向きで素直な人なら、きっと大丈夫

もし同じように独立開業を目指す方がいたら、まずはやる気がないとできない。ちょっとイヤになったからダメではなく、ダメでも前向きにやっていかないと。あと、自分自身もそうだったんですが、初めて飲食の仕事をしたとき、何も分からないからすべて素直に聞いていたんです。その方が吸収できるんじゃないですかね。下手に経験があると自分のやり方に固執してしまうけれど、何もないところからの方がいいかもしれません。FC本部のサポートもしっかりしているので安心ですよ。



「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] eigyobu@kagetsu.co.jp