

らあめんお客様を喜ばせたい！そんな思いと  
万全のサポート体制で念願の独立。

# 未経験だからこそその実直さで 一つひとつステップアップ！！

LED関連の仕事から「既存店引継ぎプラン」で開業した40代。

まったくの未経験で最初は分からぬことばかりだったという丸山オーナーが見事店を持ち成功した裏には、自分を信じ、本部を信じてコツコツやり遂げる強さがあったー。



東京都  
立川北口店  
丸山晴正オーナー



—— 前職ではどのような仕事をしていましたか？

12年ほどLEDの応用製品の仕事をしていました。LED電球や自動販売機のボタンなどに使われるLEDを扱っていました。

—— 独立開業を目指したきっかけは？

前職のLED関連の仕事をする前から、いつかは独立したいと考えていました。最初は便利屋などで独立開業した先輩たちの話を聞いたり、飲食業界以外のFCも調べましたね。ただ自分には向いてないな、と感じて。ラーメン屋をやりたい！という強い気持ちがあったというよりも、他のFCを調べている中でも、常に頭の片隅に馴染みのある「らあめん花月嵐」の存在があった、というのが正直なところです。ただ、今にして思えば、いろいろな業界のFCを調べていたのも、ずっと頭の中にあった「らあめん花月嵐」に決めるまでのステップだったような気がします。その上で「やっぱり花月嵐だ」と思ったかったのかもしれません。

—— さまざまなFC開業を考えられたと思いますが。

家族にも相談しましたが、モノをつくる仕事は大変だからコンビニなどの方がっているんじゃないかなと言われました。でもコンビニなら資金的なこと、便利屋なら技術的なことを考えるとなかなか難しかったのは事実です。

—— 43歳からの独立に不安はありませんでしたか？

飲食未経験でしたから覚悟はしていましたが、それでも出来ると思えたのは、きちんとした研修制度や本部

のサポート体制のおかげですね。それに一生懸命つていけば自分の店が持てるという明確な目標がありました。

調理に関しては簡単なものを作る程度で、得意ではありませんでしたね。

研修は調理も含め覚えなければいけないことがたくさんあって、大変といえば大変でしたが、自分で決めたことだからコツコツやり遂げようと思えました。

—— 引継ぎプランを利用しての独立でしたが、どのような利点がありましたか？

まず投資額的にもメリットはありました。それに繁盛店を引継げるるので売上やお客様の数が見込めるという実績がありがたかったです。アルバイトや常連のお客様もそのままついていてくれましたので心強かったです。ただ、近くに他のラーメン店が出店するなど、時間とともに周囲の環境も変わってきますから、繁盛店だからといって安心せず、日々努力することは必要です。

—— 開業1年目に丸山オーナーと本部のスーパーバイザーとでTV出演されたとか？

ダメなオーナーが本部の方と協力しながら成長し、お店を作り上げていくというドキュメンタリーでした。その当時の私はまだ発展途上で、らあめん作りのコツや味についていろいろとご指導を受けました。お店の環境についても清掃の徹底など、基本的なことでも改めて叩き込まれたような気がします。



—— 研修や開業当時も含め、本部のスーパーバイザーの指導はどうでしたか？

**店舗運営と経営面の2人のスーパーバイザーが指導してくれています。**飲食未経験は確かに不安や苦労が多いかもしれません、逆に言えば、未経験だからこそさまざまな指導に素直に従えたし、聞く耳を持てたと思います。

後は、モノを見る目線が私だけにならないところがいいですね。私ももちろんお店を良くしようとしていますが、私が気づかないところ、ちょっと軽視していることを別の目線で指摘してくれて助かっています。

—— オープンから3年以上経過して、売上も順調だとお聞きしましたが、成功の理由は？

そもそも何かをやって成功したとか、そういうものではないと思います。らあめん一杯ですが、そのらあめんを通じてお客様に喜んでいただきたい、楽しんでいただきたいという思いを持って接したり、店作りをしていったことがたまたま結果に結びついた感じです。また、私を含め従業員・アルバイトにも、楽しんで仕事をしてほしいと思っています。大変なこともある中で、楽しかった、やっててよかったと思ってもらいたいんです。そうすれば自分のためにもなるし、お店の雰囲気も明るいですよね。

これから夢は、そんな自分の思いを伝えられるお店を増やすことです。

—— いま改めて「らあめん花月嵐」で独立してよかつたなと思うことは？

いらっしゃるお客様はたぶん「らあめん花月嵐」の方が好きなんだと思うんです。

私はそんなお客様と「らあめん花月嵐」をつなぐお手伝いが出来ているんじゃないかなと。

この味を好きだといってくれるファンが多いお店のオーナーになれたことはうれしいですね。少しでもお客様に自分のことを知っていただきたいと思い、プロフィールや趣味、好きなことを書いたツールをメ

ニューと一緒にあります。おかげで「マスター、マラソン好きなの？僕も走るんだよ」なんて声をかけていただく機会も増えました。

後は、**私のような素人の飲食未経験者がお店を持つちょうどくらい、開業前・開業後問わず本部のサポートがしっかりしている点**。自分でいうのも何ですが、よくよく考えたらすごいことです。

—— 独立を考えている人にアドバイスは？

仕事は何でも同じだと思いますが、自分のやったことが全部自分にはね返ってくるもの。うちのような店の場合は、目の前にお客様がいらっしゃるので、良し悪しの反応が早い。大変なこともあるけれど、「おいしかったよ」なんて言葉をいただければストレートに伝わって喜びも大きいですよ。もし独立を考えているなら、そういう喜びを糧に出来る人がいいんじゃないかなと思います。



(2014年4月2日(水) 丸山オーナーインタビュー／立川北口店)

## 「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