

様々な仕事をわたり歩き、
独立の機会をうかがっていた中で“ここだ!”と思えた。

花月嵐の社員としてノウハウを学び、 オーナーへと駆け上がった!

花月嵐で働き「社員独立制度」を利用して独立。「新規店舗開業プラン」と「既存店引継ぎ開業プラン」によって2店舗も開業した敏腕な小野寺オーナー。その成功は、本部のサポートあつてのことだと語ってくれましたー。



神奈川県
京急久里浜駅前店・横須賀中央店
小野寺豊オーナー



—— 花月嵐の社員
からオーナーになろう
と思った理由は?

もともと独立するつもりで花月嵐の社員になりました。雇われて働くよりも自分の裁量であれこれしてみたいという気持ちが強

かったので、常に“独立”という思いを持って様々な職を転々としていたんです。飲食業から営業まで経験した上で花月嵐を選んだのは、自己資金が少なくても独立できる点です。まずは**社員として経験と資金を蓄える**ことができるのは大きな魅力でした。

—— オーナーになってからの苦労はなんですか?

独立する前にも直営店の店長などを経験していたので、お店をオープンさせること自体に苦労はありませんでした。ただ“オーナーならではの悩み”というものを話せる人が職場にいないことに気苦労しました。売上や従業員教育などの様々な不安も、オーナーである自分がすべて一人で抱え込まなくてはならないと思っていたからです。

—— その苦労をどうやって乗り越えましたか?

スーパーバイザーの方のおかげで乗り越える

ことができました。**本部の方々の視点は我々オーナーと同じ**なんです。だからこそ悩みも深く理解してくれますし、アドバイスも的確なので、孤独に考え込む必要がなくなったんです。個人店じゃありえないことですよ。店舗運営と経営のサポートはもちろん、**心のより所として精神面までも支えてくれる**彼らの存在は、私にとって味方であり仲間です。

—— その他にはこういったサポートを受けましたか?

以前、売上が伸びず精神的に落ち込んでいた時がありました。心配された本部の方々が、売上が好調なFCオーナーさんとお話する機会を設けてくれたんです。私のやる気に火を付けるにはそれが一番だと見極めてくれ、実際それを機に売上が上向きました。**型どおりに決められた対応ではなく、ちゃんと自分と向き合ってくれた上での最良のサポート**をしてくれるんです。それがなかったら2店舗を運営するに至らなかったですし、下手したら廃業していたかもしれません。提案してくださったスーパーバイザーの方には心から感謝しています。



スーパーバイザーの石川さんと

—— 新規店舗と引継ぎ店舗の違いは？

経営している2店舗は、それぞれ「新規店舗開業プラン」と「既存店引継ぎ開業プラン」で開業しました。新規は自分で**ゼロからつくり上げる楽しさ**があります。従業員もお客さんも厨房もすべてが新しいのでお店への愛着が強くなります。引継ぎの良さは**スタートの時点ですべてがそろっている点と資金が抑えられる点**です。お店が軌道に乗ったと実感できるまでが早いと思います。どちらも偶然ちょうどいい物件を紹介してもらったことで決定しました。どのプランでオープンするのかは**巡り合わせ**でもありますね。

—— どういったお店を目指していますか？

様々な業態で働き実感したことは、どんな仕事においてもホスピタリティが大切ということです。なので、それを強く感じるお店を目指し、従業員教育に力を入れています。「厳しく、でも、厳し過ぎず」がモットーです。**本部の方がそうしてくれるように、私も従業員ひとりひとりに合った接し方**を心がけています。そうやって彼らと向き合っているからこそ、お客様に従業員のことをほめて頂けることが何よりうれしいです。

—— 今後の目標などありますか？

短期的な目標は店舗数を増やすことです。攻める姿勢を持ち続けていきたいので、3店舗4店舗と増やしていければと思います。中長期的にいうと自分のFCビジネスを展開することですね。ずっと抱えている夢なのでいつか

実現させるつもりでいます。

—— どういう人が独立に向いていると思いますか？

調理や店舗オペレーションは一朝一夕にはできず、はじめは大変だと思います。でもコツコツ積み重ねた力は確実にお店を強くし、次を目指す力にもなるので、**続ける努力ができる方はぜひオーナーを目指して欲しい**ですね。くじけそうになったとしても、本部の方々が絶対的な味方でいてくれるので心強いですよ。それと“信念”を持つことが大事。どんな信念にせよ、ぶれない意思があることで成功へ近づくと思います。



(2014年6月10日(火) 小野寺オーナーインタビュー／京急久里浜駅前店・横須賀中央店)

「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
JFSA 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