

夫婦二人三脚で 目指すのは、他にない 居心地の良いお店!

学生時代から飲食業界一筋でキャリアを重ね、四十歳を目前に「既存店引継ぎプラン」で開業した三浦オーナー。10年以上続いた地域密着店をさらなる繁盛店へと押し上げたその手腕とは一。



千葉県 習志野店
三浦栄一オーナー



—— 前職ではどのような仕事をしていましたか？

15年ほど焼肉店に勤めていました。学生時代からアルバイトをしていたお店にそのまま就職し、キッチンとホールの両方を経験しました。その後、独立への思いが強くなったので退職し、オーナーになるノウハウを勉強するためにステーキハウス店に3年ほど勤めました。ずっと飲食店を選んでいるのは、**お客様の「ありがとう」を直接聞くことができることにやりがいを感じているからです**。他の仕事でも言ってもらえることはできると思うのですが、“その場”で“直接”となると、やはり飲食の仕事だなと思います。もちろん、なんの努力もなしに言っていただくことはできません。だからこそがんばれます。

—— 独立を強く意識している中で花月嵐を選んだ理由は？

子供のころからラーメン屋さんに対する憧れがあったんです。頭にハチマキを巻いて“職人”って感じがカッコいいなって。だからどうせやるならラーメンにしようと思い様々なラーメンFCを調べました。その中で花月嵐を選んだ理由は味です。**他のFCと比べて一番おいしいラーメンだったことが決め手です**。

お客様には自分がおいしいと思ったものを提供したいですからね。

—— 開店前の研修はどのようなものでしたか？

非常に手厚く教えてくれるという印象が強かったです。私は経験者なのでそこまでやっていただかなくてもと思えることもありましたが、未経験者の方からしたらすごく安心できるものだろうなと思います。ただ調理はハッキリいって簡単ではありません。経験者であり1人で調理場を受け持ってきたことのある私でもそう思ったほどです。それでもちゃんとできるようになるのが花月嵐のすごいところです。

初めはダメでもトレーナーの方のアドバイスを素直に受け入れ実践すれば必ず上達します。それだけ研修制度がしっかりしている上に本部の方の指導が的確なんです。

—— 研修で印象深いことはありますか？

本部の方々は優秀な人ばかりだなと思ったことを覚えています。調理やオペレーションの研修以外にも講義などがあるのですが、講師の方の話がどれも興味深いものでした。ラーメンについてもそうですが経営についての造詣も深く、様々な経験をした方々なのだろうなと想像させる内容でした。前職では、様々な経営者





の方とお話をさせてもらう機会がありとても勉強になったのですが、花月嵐でも同じような経験ができたことが印象深いです。

—— 開店後のサポートはどのようなものでしたか？

オープン直後は緊張もあり、調理やオペレーションも不慣れだったのでSV(=スーパーバイザー※)の方にサポートをしてもらいました。その時、たとえ私がミスをしてまったく怒らなかったことが印象深いです。ふつうのFCであればこっぴどく言われることだってあるのに、まったく怒らない。怒るところか口出しもせずに、ただただサポートしてくれたんです。神か仏かと思いました。いまだに怒られたことがないです。私はSVの方のオペレーション力、ひいては人間力を目の当たりにしたことが成長への近道になったと思っていますので、もしあの時に怒られていたら萎縮してしまいSVの方の振る舞いに気づけていなかったと思います。ですので**“自分のことを理解してくれる”ことが、本部がしてくれるサポートのひとつだと思っています。**

※FC店舗を巡回し管理・指導する、本部に籍を置いた管理者。

—— 現在はどういうサポートを受けていますか

今はあえて受けないようにしています。せっかく独立したので本部やSVの方の手を煩わせることなく、自分の力だけでお店を運営してみたいという思いが強いからです。ですので、どこの店舗でも行われている月イチのSV訪問以外では顔を合わせていません。**店舗運営と経営面、いわゆる財務のサポートをしてくれるスペシャリストがそれぞれいるのですが、それも受けていません。**若干心配はあったのですが、開店前の研修で覚えた通りにやっていたら「もう大丈夫ですね」と3ヶ月目には言ってもらえたので。私みたいにサポートを必要としない人には最小限、必要とする人には最大限のサポートをする柔軟な対応

がいいですね。

—— お店を「既存店引継ぎプラン」でオープンした決め手はありますか？

自宅から近い店を選ぶことができたので引継ぎプランを選びました。もちろん費用が抑えられるのも魅力的でしたが、築年数が10年以上のお店だったので通常の引継ぎより改装費等で資金がかかりました。それでも通いやすいお店は利点が多いので選びました。それと、引継ぐお店の売上げを伸ばせる自信があったこともあります。自分の地元なので地の利による勝機があったんです。想定通りのスムーズさで事は運ばせんでしたが結果は出ているので選んでよかったです。オープン日の前日、妻と子供と3人でお店を掃除した時に「自分のお店を持った」という実感が強く湧きましたね。

—— ご夫婦でお店に立たれる強みはありますか？

お店の雰囲気づくりに大きく影響していると思います。私はお客様に喜んで帰っていただけるお店にしたいので「ごちそうさま」を言いやすい店内環境を目指しています。なので、**夫婦で切り盛りしているからその親しみやすさが、その雰囲気づくりの一翼を担っていると思います。**もちろん、お店に立つ従業員という経営的な側面もありますし、お店に欠かすことのできない誰よりも信頼できる仲間という側面もあります。ですので、妻には感謝しています。

—— 理想のお店づくりのための取り組みはありますか？

私がどういうお店にしたいと思っているかを従業員と共有するようにしています。そして、ビジョンを示した上で、場面場面での動きに対して良



かったよ・ダメだよと伝えることを心がけています。例えば「いまの“ごちそうさま”はきみに言ってくれたんだよ」とか「いまの行動はお客様のためになる行動じゃないよね」など、後回しにすることなく本人に伝える。そうすることで従業員の意識をお客様の方へ向けることができ、居心地の良いお店になると思っています。実はこのやり方はSVの方を参考にしたものです。お店に立ってもらった時にこういう風に接しているのを見て、人を動かすにはとてもいい方法だなと思ったので実践するようにしています。

——— どのような人が花月嵐のオーナーに向いていると思いますか？

花月嵐のシステムはとても完成されていると思っています。研修にせよ、サポート体制にせよ、関わる人材にせよ、秀でたものばかりです。ですので、**言われたことを素直に受け入れ実践できる人が向いていますし成功できると思います**。実感するまでが早い・遅いの差は

あろうとも、こつこつと真面目に積み重ねればその時は必ずやってくるはずです。そして「お客様のため」というスタンスを持っている人、持つことができる人も向いています。飲食に関わらず様々な経営者の方々を見てきましたが、繁盛店を切り盛りする人たちには必ずこの思いを持っていました。私も心がけていきたいです。



「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。

JFPA 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会正会員
JFPA 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