

花月嵐のブランド力を 使い、3年で3店舗の 経営を実現した！

前職でも経営者としてお店を運営してきたノウハウから「間違いない」と思えた花月嵐。加盟前から成功が見えていた成田オーナーにとって想定外だったことは、仕事における喜びがたくさんあることでした。



千葉県 東船橋北口店
四街道店・京成大久保店
成田英雄オーナー



きっかけは 成功した友人

大手ハンバーガーチェーンに30年勤め、2店舗のFCオーナーとして働いていました。会社の今後や自分の年齢も考えると動くなら今しかないと想い、以前から興味があったラーメン店を開業しようと思ったんです。その中で花月嵐を選んだのは、**前職での友人が花月嵐でオーナーになり成功していたから**

です。「経営」という視点で様々な話を聞き、お店を見て、味を確かめた上で、ここなら間違いないと思い決断しました。他のラーメンFCを調べることはしませんでしたね。その時間を割くよりも花月嵐を知るために時間を費やす方が有意義だと思ったからです。知れば知るほど魅力的に見えてきたので、掘り下げがいがありました。

健全経営の近道はブランド力

ラーメン店をやりたいと思いながらも個人店には興味がありませんでした。経営のことを考えた場合、すべてをゼロから作り上げるのは非常にリスクが高いためです。その点において花月嵐は全国的な知名度を持ち、定期的に新商品が発売され、著名人を使ったプロモーションも行われるので、健全な経営ができると思いました。**強いブランド力と巧みな販売戦略によって、短期間で結果を出し長期的に収益を得る。**そんな理想的な経営を実現するのは花月嵐であれば難しくないと思いました。

花月嵐ならではのやりがいがある

商品数が多く期間限定商品もあるので**調理すること**

自体にやりがいがあります。個人店のようにラーメンの商品数が限られているとお店を回すのは簡単です。しかし同じことの繰り返しなので必ず「飽き」がきます。花月嵐は様々な商品を同時に調理するので常に工夫が求められ、それによって達成感が生まれます。長年続けていくにあたって、そういうやりがいを強く感じられることは非常に重要な要素だと思いますよ。期間限定商品は来店されるお客様のマンネリを防ぐ役割がありますが、我々つくり手にとっても新鮮な気持ちで調理に向き合えるきっかけをくれるものもあるんです。

先々を見越したサポート

本部からのサポートを最も受けたのが1店舗目です。学生街にあるお店なので、学校が休みになると売上げが落ち込むことが問題でした。それに対して様々な取り組みと一緒に考え実行してくれた結果、学生以外のお客様の来店率を上げることに成功。**最初の売上げではなく、中長期的な売上げにつながったので経営として理想的なものでした。**多店舗経営も打開策のひとつとして提案されたものです。もともとお店を増やしたいとは思っていましたが、これほど早い段階で決断できたのは本部からの後押しがあったからですね。これも的確な意見だったと思っています。

店舗を増やすチャンスがある

複数の店舗を持つことは簡単ではありません。でも難しいことではないんです。なぜなら大きなハードルとして立ちはだかる**お金の問題を「既存店引き継ぎ開業プラン」でクリア**することができるからです。新規店





舗オープンとは比べものにならない程に費用を抑えられる場合もあり、売上げ予測も立てられる。そんな仕組みがなければ3年で3店舗も運営することはできていな

いと思います。ただ「新規

店舗開業プラン」で開業したお店というのは、思い入れが大変強くなるという特徴があります。内装・調理器具・従業員に至るまですべてがピカピカなので、オーナーになったという実感を深く得られるためです。開業のスタイルはそれぞれメリットがあるので両方知つてみるのが一番いいと思います。

多店舗経営の魅力は「人」

多店舗経営の魅力が収益面にあることは間違ひありません。月々によってお店ごとの売上げは変わってくるので、好調な店舗が不調な店舗をカバーできるのは大きなメリットです。また各店舗での良い取り組みや成功事例をそれぞれのお店にフィードバックすることで、お店全体のレベルを上げることもできます。FCチェーンの中でも横のつながりが強い花月嵐といえども、ここまで密にできるのはひとりのオーナーを見るからこそ。とは言え、私にとって一番の魅力は様々な人と仕事ができるという点です。自分ひとりで何もかもやりたい職人気質の人には向かないかもしれません、私は**人との関わり合いの中で互いに成長する**ような環境が好きなのでとても気に入っています。自分が行動で示し、それによって従業員のやる気が高まり結果につながる。そういう喜びにたくさん合えるのは、多店舗ならではだと思います。

従業員は私の夢

いま現在、東船橋北口店を任せている廣中店長は前職からの同僚です。花月嵐加盟時に一緒に研修を受けここまで歩んできた彼が、**私と同じようにオーナーとなり店を繁盛させ後進を育成する。そんな日が来るのを夢見るようになりました。**研修の時から「調理の才能がある」と本部の方に太鼓判を押されるほ

どに優秀なので、時間の問題だと思いますが今から楽しみです。それまでは私の背中からたくさんのことを感じ取ってもらいたいので、私自身も精進し続けます。

多店舗経営を目指すなら

京成大久保店を任せている山岡店長も廣中店長と同様に、前職からの縁で一緒に働いています。彼らにお店を任せているのは旧知の仲だからではありません。**仕事に対する情熱が私と同じかそれ以上**だからです。信頼できる人材に恵まれなければ、やはり3年で3店舗も運営することはできないと思います。ですので、多店舗経営を目指す方にはぜひ人材育成に力を入れてもらいたいですね。人を雇わなければ人件費が抑えられるので、自分で全てやってしまおうと思いがちです。そうやって資金を貯めても、いざという時に任せられる人材がいなくては元も子もありません。やる気のある方と巡り合えた時は、迷わず一緒に働くことをおすすめします。

成功に必要なのは気持ちだけ

花月嵐は前職と同じくらいにしっかりとしたマニュアルがあり、前職以上に親身な本部のサポートがあるので、きっとどんな方にも経営できると思います。ただ**「成功」と実感できるものを得るためにには、やる気とひたむきさとラーメンが好き**という気持ちが欠かせません。それさえあれば掴み取れるはずです。そしてやるからには多店舗経営を目指してください。



東船橋北口店

「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