

目指しているのは感動のあるお店。味だけじゃないからリピーターが増える。丁寧な調理と心のこもった接客で常連と新規のお客様を共に満足させた！

「既存店引継ぎ開業プラン」で15年続く老舗のオーナーになった高澤さん。売上げを大きく伸ばすまでには、歯を食いしばる事もあったといいます。



埼玉県 下戸田店
高澤 秀樹 オーナー



花月嵐ならではの強みが魅力！

販売・接客・調理が好きなので食に携わる仕事をしてきました。前職では大手お弁当チェーンの社員として店舗を複数任されていましたが、独立の意欲が高まったため離れることにしました。そういった経緯の中で花月嵐を選んだ理由は大きく3つあります。ひとつはブランド力。

日本中に店舗があるという知名度の高さは安心感となり、お客様が気軽にに入る大きな要因になります。もうひとつは商品開発力。新しい商品が月ごとに登場することで、お客様に足しげく通ってもらえる機会につながります。最後のひとつは味。私自身も「ニンニクげんこつらあめん花月」の時代からのファンであるくらい確かな味わいは、多くのお客様の胃袋も掴みます。個人店や他のラーメンFCではありえない様々な強みがあるから、花月嵐に決めました。

独立までがスピーディ

研修から独立までの期間が短いことも大きな決め手でした。大手カレーチェーンも候補にしていたのですが、独立までに5年も費やすことがあるのがネックでした。他のFCも最低3ヶ月というのが一般的な中で、花月嵐は約1ヵ月半だったんです。短すぎてちょっと不安になりましたが、それだけマニュアルがしっかりしているということが研修後にわかりました。前職のお弁当チェーンは店舗数が花月嵐の10倍もあるだけあって、かなりしっかりしたマニュアルがありました。花月嵐も同等かそれ以上だと思っています。

オーナー本位なサポート

花月嵐では「運営」と「経営」の両面のサポートがありますが、私は自分のことは自分でやりたいタイプなので、本部からのサポートは出来るだけ遠慮していました。そんな私でも、どうしても自分だけでは解決しがたい問題が発生し、本部のサポートが必要な時がありました。その時はすぐに本部が人員を手配してくれるなど問題解決に向けて全力でサポートしてくれました。中にはサポートの少ないFC本部もあると聞きますが、花月嵐は加盟者の気持ちに寄り添った対応をしてくれるので、非常に助かります。

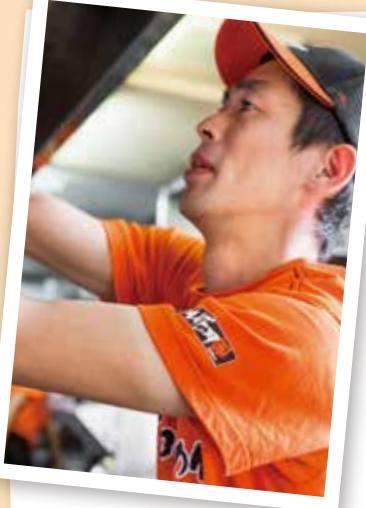
売上げを伸ばすノウハウがある

サポートは遠慮しても、ノウハウにより導き出されたアドバイスは積極的に取り入れるようにしています。例えば「チラシを配ればお客様が増える」というもの。あたり前のように思えますが、駅前にあるような繁華街型店舗では効果が出ず、私のお店のような郊外型店舗でのみ効果が表れる方法なんだそうです。長年にわたり積み重ねてきたからこそその“売上の伸びし方”は的確な上に、「やれ」と強制しないのがいいですね。あくまで決めるのはオーナーであるという自主性は私にぴったりです。

守りつつ攻める店

開業資金を抑えられる「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンしたこのお店は15年続く老舗。その特徴を踏まえ、長年にわたり足を運んで下さる常連の方を満足させつつ、新しいお客様にも愛されるお店を目指しました。常連の方のために行ったことは味を守ることです。マニュアルを遵守し丁寧に調理すること





で、花月嵐のラーメンのおいしさを最大限に引き出し「味が落ちた」と言われないようにしました。新しいお客様のために行ったことはお客様の期待を上回る接客です。**マニュアル以上にお客様との距離感を縮めること**で「おもてなし」の心を感じてもらい、味だけの店じゃないことを印象付けました。結果、以前よりも多くの方に支持されるお店になることができとても嬉しいです。

“おいしい”が何よりうれしい

あたりたりと思われますが“おいしい”と言われることが何より嬉しいです。一杯一杯を丹精込めてつくっているので、それに勝る言葉はありません。「他の花月嵐の店よりもおいしい」と言ってくださる方がいるのですが、もちろん食材もマニュアルもまったく同じものです。**ラーメンに対する熱意、お客様に対する熱意**の差が味に表れているのだと思い大いに励みになります。そして、完成された花月嵐の味を生かすも殺すも、最後はつくり手しだいだと改めて実感するので身が引き締まります。

いいお店はいい職場から

お客様に居心地の良さを感じてもらえるよう、アットホームな雰囲気を目指しています。そのためにはスタッフと意識を共有することと、**スタッフにもアットホームな職場**であると感じてもらうことが大切だと思っています。ですので、働くときはキチッと、そうでないときはフレンドリーに接するなどの工夫をしています。そのかいもあって、オープニングスタッフの半分がいまだに働き続けてくれるなど、長くお店にいてくれる人が多いんです。息の合ったスタッフがいることで、お店の雰囲気は確実に良くなっていると思います。

で、花月嵐のラーメンのおいしさを最大限に引き出し「味が落ちた」と言われないようにしました。新しいお客様のために行ったことはお客様の期待を上回る接客です。**マニュアル以上にお客様との距離感を縮めること**で「おもてなし」の心を感じてもらい、味だけの店じゃないことを印象付けました。結果、以前よ

メリハリをつけて働く

休みを積極的に取っていくようにしています。自分がお店に立てばそれだけ人件費が抑えられるので利益が上がります。しかし、働き詰めでは確実に仕事の精度が落ちるので、お客様の満足度を下げてしまうことになります。そういうことのないように、**働く・休むのメリハリ**をつけるように心がけています。休日には仕事を忘れて趣味に没頭し、リフレッシュした心と身体で仕事に取り組む。そうすることは、長く続けていくためにもとても重要なことだと思っています。

時には歯を食いしばれ

花月嵐であれば、お店を持つまであっと言えます。しかし成功はそこまで早く訪れません。歯を食いしばらなければならない時も必ずきます。お店周辺の環境が変わる、従業員が辞めてしまう、プライベートに問題が起きるなど様々です。それに立ち向かえる程の**我慢強さや負けん気、そして自分を見つめ直す謙虚さ**があれば、きっと成功はつかみ取れます。あきらめなくて良かったと思う瞬間が訪れるまで走り抜けましょう。

そして夢を持て

歯を食いしばるために歯を食いしばってでも手に入れたいものがあることが大切です。お金持ちになりたい、お店の数を増やしたいなど、自分にとって熱くなれることであれば何でもいいと思います。その夢を思えば、今を絶対に乗り越えられるからです。私にも、趣味であるサーフィンに関連した飲食店を持ってみたいという夢があります。目の前だけを見ていては心が折れそうなことも、先々に広がることを思えば立ち向かえます。**自分を奮い立たせる力になる夢をぜひ持ってください。**



下戸田店

「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