

飲食業ではなく接客業として お客様をお迎えするから 居心地がいい。 地元の皆様に愛されて15年の 老舗繁盛店を築き上げた!



埼玉県 大宮三橋店・ふじみ野店
石渡貴浩オーナー

「新規店舗開業プラン」と「既存店引継ぎ開業プラン」でオープンした2店舗を経営する石渡オーナー。15年に渡り地元に支持され続けてきた理由は、従業員に恵まれたこと、そして花月嵐のブランド力にあったといいます



花月嵐を選んだ きっかけは親友

前職はケーブルテレビの営業マンでした。サラリーマンで一生を終えるよりも、オーナーとして自分のお店を切り盛りしてみたいという思いが強まったので独立を考えたんです。そんな時に、花月嵐の本部に勤務する友人から「やってみない?」と誘われたのが花月嵐に興味を持ったきっかけです。もともと

“嵐げんこつらあめん”の味が好きだったので印象はとても良かったのですが、一杯650円で提供している商品ではたして利益をだすことができるのかなと疑いもありました。ですが信頼できる友人から、**売上げや本部サポートなど様々なことを教えてもらったことで「やれるな」と思えた**ので選びました。

研修で技術と心構えを学んだ

研修当初の自分には甘えがありました。調理経験がまったくなかったこともあり「教えてもらって当然」というスタンスだったんです。そんな考えをすぐに見抜かれ「オーナーはなんでも自分ひとりのできるようにならなければならない」という心構えが必要であることを諭されました。**技術を磨くために、まず心を磨く。**そういった指導があったからこそ、約1ヵ月程の研修でも、素人がお店に立てるようになるんだなと思いました。

先々を見越した技術指導

実は私の研修期間は他の方よりも長いんです。本来の研修期間を終えても、お店に立てるレベルに達していないと判断されたからです。すでにお店のオープ

日は決まっているのに研修が終わらない。やらなければいけないことがたくさんあったので、当時は非常に焦りを感じました。でも、今となってわかるのは、技術が未熟なままお店をオープンしてしまう怖さです。お客様の期待が最も高いオープンの時期に、お客様が納得しないものを提供してしまう。そうなると次の来店につながらないからです。それを見越し、最後の最後まで研修に付き合ってくれた本部の方には非常に感謝しています。

オープンの方式で やりがいが大きく変わる

現在経営している2店舗は「新規店舗開業プラン」、「既存店引継ぎ開業プラン」のそれぞれでオープンしています。新規の良かった点は自分のお店という実感が強いところ。お店も従業員もお客様の顔ぶれもまったく新しい状態なので「やるぞ!」という気持ちが湧き上がります。反面、売上げが安定するまで時間がかかることがネックでした。既存店は売上げ予測ができるのがいいですね。そのため軌道に乗ったという実感も早いです。もちろん開店資金が大幅に抑えられることが何よりも大きな魅力であることは変わりません。**この仕組みがあるからこそ、早々の多店舗展開が可能**になるんです。

15年愛され続ける秘訣は安定力

2001年に独立開業したのでオーナーになって15年目になりました。**長い年月、お客様に変わらず支持して頂けている理由**

は花月嵐というブランドの安定感にあると思います。この商売は常に一定のクオリティを保つことが欠かせません。前職の営業の仕事であ





れば期間内にノルマを超えればやり方は自由でした。その日その日の仕事ぶりは一定でなくていいんです。いま大事なことはいつも同じ満足感なので、味・サービス・居心地の安定感の徹底に力を注いでいます。

個人店ではこんなに長く続かない①

飲食店の80%はオープンして5年以内に廃業するとも言われています。その中でも**特に競争が激しいラーメン業界で15年も続けることができたのは、花月嵐というブランドの力**が大きいと思っています。ひと月に一度の新作ラーメンなど、お客様を飽きさせない工夫が随所にあるからこそ足を運んでもらえるのは間違いありません。10年・20年後もお店が続くイメージを持っていますが、個人店であればそうとは思えなかったと思います。

個人店ではこんなに長く続かない②

長きに渡りお客様に支持されることも個人店では難しいですが、ずっとラーメンを作り続けること自体も難しいと思います。同じ味を守り続けるということは、同じことを毎日毎日繰り返すということ。それってかなり飽きると思うんです。調理や仕込みなどの作業もそうですが、地味につらいのが「まかない」です。営業が始まれば気軽に外にでかけることはできませんから、どうしてもラーメンを食べることになります。昨日も今日も明日も同じ味…。花月嵐にその「飽き」がないのは、毎月新作ラーメンが出るからです。調理としても食事としても新鮮な気持ちで向き合えるのが非常に楽しいです。**新作ラーメンはお客様だけではなく、働く人にとっても大きな魅力なんです。**

経営の要は共に働くスタッフ

お店は自分だけでは経営できません。スタッフのみんながいるからこそ成り立っています。ましてや**長く続けるなら、感謝の気持ちを持って接することが大事**

です。また多店舗展開を目指す場合も開店資金集めよりも、任せられる人材がいるかどうかの方が重要だと思います。スタッフの育て方には様々な工夫が必要になりますが私の経験上、「こういうお店にしたい」という明確なビジョンを提示し共有することが近道だと思います。

15年の歴史を スタッフで実感できる幸福

お店を長く続けることで得られる幸せのひとつに、スタッフの成長変化があります。お客様にお水を運ぶのもおぼつかなかった子が、誰より積極的にお客様と接するようになった。そういうのはどこのお店でも見ることができる光景です。15年も続けるからこそだと思えるのは、高校生だったスタッフが親になり子供と一緒にラーメンを食べにきてくれることや、スタッフ同士の結婚に立ち会えることなどです。**このお店があるから今の彼らがある。そう実感できる機会にあふれていることは非常に尊い**と思っています。

早く始めれば、 それだけチャンスは多い

キャリアを積んでからオーナーになるのもいいですが、**若い方にもどんどん独立開業へ挑戦してもらいたい**ですね。早く始めれば始めるほど様々なことにチャレンジできますし、もしも失敗と思うようなことがあっても、また挽回するチャンスが巡ってくるからです。中長期的な計画も立てやすいので、あせることなく夢を追いかけることができるのも魅力です。



「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。

JFS 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

GILOBEAT
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