

自分を成長させた独立開業。 これからも新しいことにチャレンジしたい。

神奈川県 鶴見西口店 上出 敬二オーナー

2014年5月、41歳の時に鶴見西口店を引継ぎオープン。
開業2周年を迎え、お客様を満足させる店づくりに努力しながら、さらなる夢の
実現へと動き出すバイタリティあふれる上出オーナーにお話を伺いました。



理系から飲食業へ。 人の大切さを実感

大学在学中にアルバイトをした居酒屋で飲食業の楽しさに目覚めました。和風の創作料理の店だったのですが、お客様から「おいしいね」「他では食べられない料理だ」と言われることが嬉しくて。理系の大学で電子工学を学んでいたにもかかわらず、卒業後は大手外食企業に就職。接客から調理、店長としてスタッフや売上の管理なども経験しました。**10年以上勤めて一番ためになったのは「人材は人財」ということ。お客様、社員、アルバイト含め、やっぱり一番大切なのは「人」だと実感しました。**

将来の夢を見据え、 「らあめん花月嵐」で独立

学生時代から、業種はともかく、自分で何かやりたいとずっと思っていました。もうひとつの夢は、以前ワーキングホリデーで行ったことのあるニュージーランドに永住すること。向こうでも日本の居酒屋は人気だったので、最初は焼き鳥系の居酒屋をやろうと思っていたんです。でも、海外はラーメンブーム。日本でラーメンを勉強してニュージーランドに持っていけたら…と

思いました。「らあめん花月嵐」を選んだのは、FCの中で一番

おいしかったし、メニュー開発やメディア戦略など本部の体制もよかったから。何より、**売上が見えている直営店を低資金で引継げる「既存**



店引継ぎ開業プラン」は他にはない魅力でしたね。

SVのあたたかな 気遣いに癒やされて

自分は飲食業の経験者でしたが、未経験でも段階ごとに目標を立てやすい研修プログラムだなと思いました。苦労したのはラーメンの連続調理。時間のロスなく、いかに早くちゃんとしたものを提供できるか、当初は悩みましたね。心に残っているのは、開店直後、疲れきっていた時にSV(スーパーバイザー)が栄養ドリンクを持ってきてくれたこと。普通なら仕事だけの関係なのに、人のあたたかさを感じました。今も毎月お店に来て、店内の様子などチェックしてくれます。**自分では気づかないところをお客様目線でアドバイスしてくれるので助かっています。**

開業当時は“体力と経営力”

今はパートさんもいますが、一人で営業している時間がほとんど。11時から26時までの営業で、1日24時間フル稼働しているような気分です。体力勝負ですね。開業したばかりのころは売上や支払いなど、お金の流れを把握するまで「今月ちょっとやばいぞ」なんて思ったこともありましたが、以前勤めていた会社で飲食店を任されていたときも赤字にしたことはありませんでしたから、徐々に慣れていきました。そういう意味では、経営者としてより数字管理を意識するようになりましたね。

おいしさと 盛り付けに こだわる一杯

やりがいを感じるのは



「おいしい」と言ってもらえること。それは大学時代のバイト先で感じたことと同じですね。私は盛り付けにもこだわっているの、ラーメンを提供するとき「わぁキレイ」と言われるのも嬉しい。丼のなかでどこに何の具材を置かかというのは決まっていますが、忙しいと雑になってしまいがちですね。**私は料理をやっていたので、味だけでなく見た目も大事だと思っています。**どうせお出しするならキレイな方がいいですから。

日々多忙でも、さらに上を目指す



忙しくしているとお客様が丼を下げてくれたり、「がんばって」「疲れてるんじゃない」なんて声をかけてくれたりして、みんな優しい。開業2周年を迎えて思うことは、

お客様、従業員を含めた人の大切さ。これも前から思っていました、より一層強く思うようになりました。**毎日やることや考えることがいっぱいあるおかげで、自分自身を高速で成長させたのが独立開業だったと思います。**とはいえ、まだまだお客様を十分満足させているとは思っていないので、もう1ランク上の店になるのが今の目標です。

「夢」があるからがんばれる

私のパワーの源は夢。最終的にはニュージーランドでラーメン屋をやることですが、そこに辿り着くまでにはいくつか段階があって…。できればもう一店舗お店を出したい。「らめん花月嵐」でもいいですし、他の業態でも。猫が好きなので、猫カフェにも興味があります。ま

だ漠然としていますが、今のお店が一段落したら考えていきたいですね。目標を立てないと、心が折れてしまったとき、やってられなくなるんです。新しい目標や夢が、私のすべての原動力かもしれません。また、今のお店に関しては、**お客様が進学や転職で鶴見から離れても、こっちに帰ってきたら立ち寄ってくれるようなあたたかい店にしたい。**「らめん花月嵐に行ったら、あのオヤジがいるかもしれない。顔を見に行こう」なんて思ってくれたら嬉しいですね。お客様だけでなく、従業員も同じ。これも夢のひとつです。

大事なものは「成長とやる気」

自分を成長させたい人はもちろん、**本部のサポートもあるので飲食未経験でもやる気さえあれば何でもできる**と思います。研修から独立開業、その後のフォローまでシステムがしっかりしているし、もし分からないことがあっても聞ける環境がある。後は、何の商売でもそうだと思いますが、お客様目線で考えること。**自分ならこうしてもらったほうが嬉しいとか、お客様の立場になって味も接客も常に満足していただくことを心がければ繁盛店にもなれる。**人生は一度しかないのだから、前を向いて進んでいきましょう。



「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
JFS 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