

OWNER INTERVIEW

社員からの独立
未経験からつかんだ
オーナーへの道



東京都 亀戸北口店 黒崎圭太オーナー

2021年11月、41歳で「グローアップ・システム」にて独立。
22歳でのFC(フランチャイズ)店勤務から本社社員、
そしてオーナーへと着実にキャリアを積んだ黒崎さんに独立までの経緯を伺いました。

兄に誘われ、飲食未経験からスタート。

新潟県長岡市で高校を卒業し、そのまま工作機械メーカーに就職。仕事の面白みも感じられぬまま、家と会社の往復で淡々とした日々を送っていた頃、らあめん花月嵐のFCとして埼玉県蕨市に店を立ち上げるようになった兄から「一緒にやってみないか」と連絡があったんです。それがきっかけで上京し、働くようになりました。当時はらあめん花月嵐のことを知らず、飲食店で働いた経験ありませんでしたが、まだ22歳と若く、新しい世界に飛び込むことができたのだと思います。最初はわからないことだらけでした。でも仕事の内容がきちんとシステム化されている研修だったので頑張れましたね。「らあめんってこうやって作るんだ」なんて、見るものすべてが新鮮でした。

らあめん花月嵐の魅力を知り、社員として入社。

兄のFC店が残念ながら店を閉めることになり、そのあと本社直営店の社員になりました。毎月のように新商品が出るなど、らあめん花月嵐の取り組みに面白さを感じていましたから、このまま辞めるのではなく、もっとやってみたいと考えたからです。

マニュアル化もすすみ、この先10年後、20年後、30年後とらあめん花月嵐がどう進化していくのかを見てみたかったというもあります。



さまざまな立場で仕事の視野を広げた躍動期。

その後は直営店の店長、研修店長、エリアマネージャーを歴任しました。店長の時ははじめて仕入れ原価や人件費などのFL管理に携わり、店舗経営の基本を学びました。研修店長は、これからFCで独立する人たちに調理や運営のことを教える立場。自分が今まで経験してきたことを伝えるのが仕事です。人に教えることで知識の再確認やオペレーションの上達など、自分自身も成長できました。いろいろな人たちがいる中でコミュニケーションの取り方やほめ方も大事。教えたことができた時など、ほんのちょっとしたことでもほめるとうれしそうな表情になりますし、次の動きも変わってくる。それは私も勉強になりました。エリアマネージャーは他の店舗のマネージャーたちと意見を交換しながら一緒に店をつくっていけるのが楽しかったですね。

社員から独立開業できる 「グローアップ・システム」

今の店を開業して独立をしたのは2021年、41歳の時です。その2~3年前は退職して何か新しいことをはじめようと思っていましたが、当時の上司から「20年近く働いてきてもったいないから、らあめん花月嵐で独立しないか」というありがたい言葉をいただき、グローアップ・システムを使って独立開業しました。このシステムの利点は、独立時のお祝い金300万円に加え、積み重ねた経験を活かしたまま既存の直営店を引継げること。既存店の売り上げなど経営面の状況は社内で把握できますから、自己資金と相談しつつ希望の店を検討することができます。私が選んだ亀戸北口店は、この場所で15年安定した営業をしていたため、お客様の入り状況や売り上げの見通しがつきやすかったことが決め手になりました。独立前に店長として店に入り、シミュレーションができたことも大きかったです。社員として働きながら実情を知り、独立できるグローアップ・システムはありがたかったですね。

経営の楽しさを知り、年収も倍増に。

独立後も借入金の返済や税金関係など、わからないことは社員時代の同僚や上司に聞くことができます。スーパーバイザーには、普段気づかないようなこと、見落としがちになってしまうことを教えてもらっています。お客様目線で改善点を指摘してくれるので助かりますね。独立するまで経営には関わっていませんでしたから、自分の資金で実際にお金を動かしていくという経験がなかったんです。独立してからは、売り上げと収支を考えながら利益を増やしていきたい!そういうことを考える時間も楽しく、やりがいにもつながっています。店で働く時間や家での作業が増えたことも確かですが、おかげさまで社員時代の倍以上の年収になりました。



地域密着の店として、ていねいな接客を。

常連さんが多い店なので、あいさつやお声がけなど、よりのていねいな接客を心がけています。忙しい時でも、手を抜きたい時でも、結局はていねいにやるのが一番効率的だと思うんです。これからも地域に根付いた店として続けていきたいし、働ける限りは現役で長く店に立ってたいですね。故郷に帰って店をやろうとか、さらに新しい店を出そうとか、そういう目標はとりあえずありません。子供がいるので、いつかこの店を継いでくれたら…なんて考えるのも面白いです。

自分の目で見て、判断して行動あるのみ。

らあめん花月嵐のコンセプトを理解できる人は、独立開業に向いているんじゃないかな。理解できないと人のせいになってしまうから。「何でこの商品を出しているのか」とか、そこには必ず意味があるので。社員として働けば本社の人が考えていることや商品開発についても知ることができます。流されず、自分の目で判断できる、入社後のグローアップ・システムはおすすですね。人の話だけを鵜呑みにしないで、自分で調べて行動すること。そうしたらきっと次に進めると思っています。



「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。

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] eigyobu2@kagetsu.co.jp