




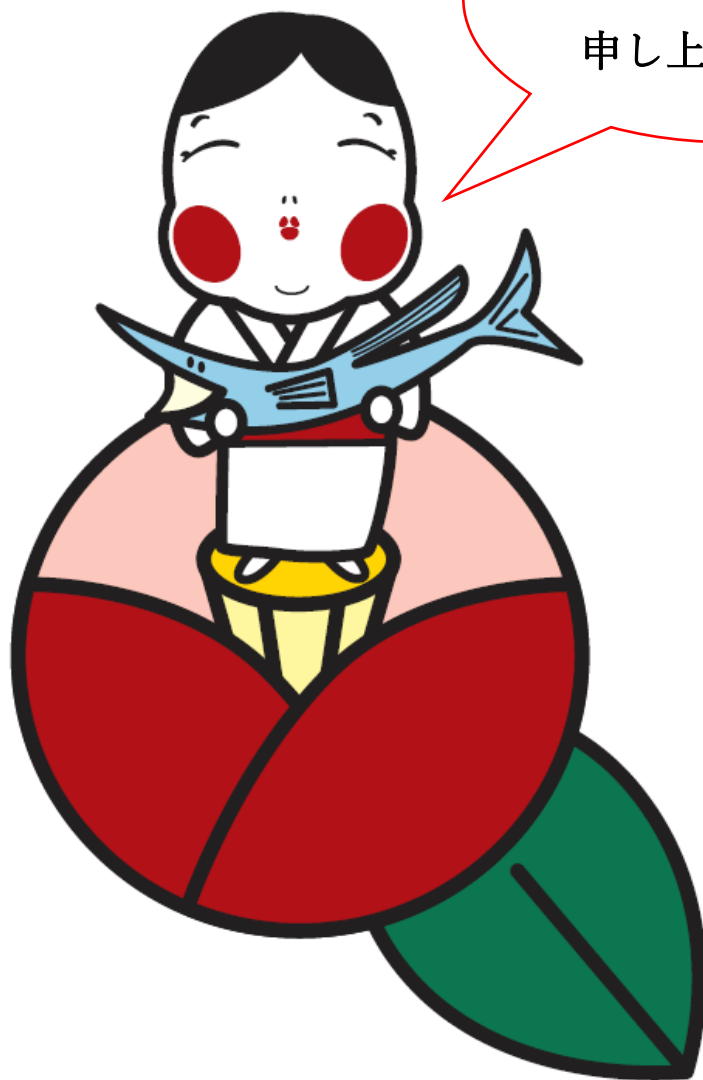
アゴだしと 椿油 でサクサク、つやつや 

福 ま ん 家

F U K U M A N Y A

まんぷくだより Vol.3

暑中お見舞い
申し上げます。



FC オーナー様へのインタビュー

今回のオーナー様

藤崎駅前店・福大通り店(福岡県)

代表 小関佳孝 様

福岡井丸として福岡県に藤崎駅前店・福大通り店・住吉橋店の3店舗を展開。

うち2店舗が福まん家との併設店舗で、6月下旬に福大通り店が移動販売店舗から固定型店舗移転オープン。



藤崎駅前店



福大通り店

どうやって福まん家を知りましたか？

- A. 元々福岡井丸として福岡市内にテイクアウト店を3店舗展開しており、海鮮丼の弱点となる冬場に何か温かい商品をラインナップに加えられないかと考えていた時に、ご縁があった会社の社長の紹介で、福まん家を知りました。すぐに藤崎駅前店 牧宏幸店長と一緒に大村に向かい、平野社長から詳しくお話を伺いました。元々私は日経新聞系列のテレビ東京に勤務しており、大村市は日経歴代社長のお一人である杉田氏のご出身地で、元市長とのご縁で、大村競艇場でイベントをさせていただいた思い出の地でもあるため、福まん家さんとのご縁を感じました。社長室でメインの4種類のから揚げを試食させていただいたのが、今に至る福まん家さんとの出会いです。

何故数あるから揚げチェーンの中から福まん家を選びましたか？

- A. あご出汁から揚げの優しい味に尽きます。私は67歳で起業して昨年古希を迎えた、立派な高齢者です。その私でもおいしく食べられる福まん家のあご出汁から揚げに、大きな可能性を感じました。もう一つの理由は平野社長のお名前、大輔です。私の一人息子の名前も大輔です。私が命名したのですが、結構気に入っています。こちらは偶然の産物です。

何故井丸・福まん家の併設店舗をしようと考えましたか？

- A. 最初に平野社長から説明を受けた時に、大阪のたこやき壺番さんとのコラボビジネスの例を教えていただき、家賃などの固定費・人件費の負担がない状態で、フライヤーなど若干の設備投資をするだけで悩んでいた冬場の売上対策ができるため、経営効率が大きく上がると判断しました。

始めるにあたり、周囲の反応はどうでしたか？

- A. 特に何もありませんでした。組織が小さいので私は全て自分で判断しますが、飲食店勤務の長い牧藤崎駅前店長も乗り気だったので帰りの車の中で二人で話し合い、方向性を決めました。

始めるにあたって苦労はありましたか？

- A. 藤崎駅前店・福大通り店の2店舗で井丸と福まん家の併設でスタートしようと、まずは両店舗の不動産管理会社経由で家主に申請を出しました。藤崎駅前店は快諾でしたが、福大通り店は家主の大反対にあい、結果として平野社長からのアドバイスでキッチンカーを導入してフライヤー代わりにすることで急場を凌ぐことになりました。しかも、キッチンカー担当者として名乗りを上げていた井丸の古くからのスタッフ(身長が高く、キッチンカーの天井に頭がつかえていたのを見て軽自動車から普通自動車に変更までした人間)が土壇場で、不参加になるなど紆余曲折のスタートでした。

始めて良かったことは何ですか？

- A. 飲食業界は幅が広く、海鮮系のことは3年間で少し理解できていましたが、福まん家を始めたことで改めて異なる視点から飲食業界全体を俯瞰できるようになりました。同時に、どうしても他人の芝生は綺麗に見えるものですが、どこの芝生であっても実際に足を踏み入れると苦労の連続であることを学びました。

併設することでお客様からの反応はどうですか？

- A. 海鮮丼は基本的に無味無臭ですが、から揚げは匂いが強いのでお客様からどう感じられるか不安がありましたが、結果として特に問題はありませんでした。また、今までは単価550円の海鮮丼のテイクアウトで客単価が上がりませんでした。プラスアルファで「プレーン2個」など注文を頂けることで客単価が1000円近くまで上がるようになりました。お客様にとっても、海鮮丼だけでなくから揚げが1・2個増えることで、夕食が完結するようになったため、一石二鳥だと思います。

今回、新たに福まん家専門店を出そうと思ったのはなぜですか？

- A. 今回の福大通り店は移動販売店から単独店舗への移行です。キッチンカーも設置場所次第では十分にペイラインに到達かと思っていましたが、井丸福大通り店でもから揚げを出しながらの二重構造に無理がありました。担当者の人件費、設置場所への場所代を考えると赤字の継続としか試算出来ないと悩んでいる時に井丸福大通り店の真向かいの店舗が賃貸に出ました。家賃も移動販売店の場所代と大差なかったので即決しました。

福まん家ビジネスの成功のカギは何だと考えますか？

- A. 私が展開してきた海鮮丼は、食材費は相当に高いですが、周辺に競合店が存在しない利点がありました。しかしから揚げ業界は今、大分県のから揚げを始め、外食大手の和民の参入など激しい鏝迫り合いが続いています。今回の福大通り店の開店準備中にも、井丸のパートスタッフからの情報ですぐ近くから揚げ店ができることが分かりました。何にしても福まん家ビジネス成功のポイントは膨大に存在する競合店との戦いを如何にして制していくかですが、勝利の決め手は差別化と認知度アップに尽きます。福まん家の強みは味の良さだと、初めて大村を訪問した時から確信していますが、残念ながら食べたことがある人しか分かりません。今回日本テレビヒルナンデス！で紹介されましたが、「福まん家＝から揚げ(しかもあご出汁から揚げ)」の認知度アップが長崎県以外での最大のポイントになると思います。私は40数年テレビ業界で生きてきましたので、その部分でお力になりたいと思います。

経営の哲学・ポリシーを教えてください

- A. 特にありませんが、宮本武蔵五輪の書に「昨日の我に今日は勝つ」があります。日々精進して、日々前を向いて進む！私は元々、ボケ防止のために井丸ビジネスを始めた老人起業家ですが、人間の筋力も正しく鍛えれば80歳を超えてもレベルアップ可能といわれています。時に方向性を間違えている場合もありますが、常に前に！です。

今後の夢をお聞かせください。

- A. 目標は数年前ウーマン・オブ・ザ・イヤーを受賞した京都の「佰食屋」です。女性(特に主婦)が短時間で集中的に仕事をして、楽しく過ごす店舗は活力があり、そのパワーがお客様を惹きつけます。福岡井丸の特に住吉橋店もスタッフは藤川利恵 店長以下、圧倒的に女性が多く、皆さん元気に仕事をしています。津村和敦 店長の福まん家福大通り店も同じイメージで考えています。小さい組織ですが、主婦も学生もパートスタッフも、皆さんそれぞれ人生の夢と希望を持って仕事をしています。福岡井丸と福まん家で、その夢の実現に近づくお手伝いが出来れば、老人起業家としては十分です。