

あなたの人生を
共に豊かにしたい



どうやって
気になる

今月の オーナー様

いざ独立してみると色々な不安がでてきます。情報や事例を知る機会が少ない…情報交換をする相手がない…などなど。そんな不安を少しでも解決するため本部のサポートだけでなく、日々試行錯誤しているオーナー様の体験談などを紹介して情報を共有できたらと考えております



福まん家有喜店、愛野店
玉里憲吾オーナー

玉里コーポレーションで代表を務める玉里オーナー
新事業として「福まん家」事業に加盟



Q 「福まん家」開業までの経緯を教えてくださいませんか？

玉里オーナー（以後玉里と表記させていただきます）

きっかけは、自宅のそばに「福まん家」がありまして、私の子どもが美味しい美味しいと食べはじめたのがきっかけです（笑）。

実は、最初、本部の方にこの土地はお客様が少ないので、難しいかもしれません。と、説明されました。その時、ふいに父の教えが頭をよぎりました。「気合い・根性・努力」という言葉です。社会貢献をなささい！というのが父の口癖でした。それで工夫次第では、この場所を活気のある場所に開拓できるのでは？逆にチャンスかな。と思ひまして！

Q 「福まん家」の魅力・選んだ理由はどんなところですか？

玉里
ある程度自由度があるのが一番大きな魅力です。
あとは何といても「福まん家」のブランド力。
毎日お客さんの誰かしらの方には、「CMみましたよー？」と言われる程です。
看板を出せばお客様に来てもらえるので、集客には困っていません。
味わい深いアゴ出汁は女性を含め幅広い方に喜んでもらえるかと確信していましたし。

Q 開業について不安はありませんでしたか？

玉里
場所が悪かったと言い訳だけはしたくなかったですね。やり方次第だ！と証明したかったです。オープンする前にチラシ配りや路上で旗を振って大きな声で「からあげ〜」と叫んだり（笑）。バイトを雇うときの面接では大きい声が出せるか？というのが重要でした！
そしてお客様を減らさずにいかに増やしていけるか。
勘違いせずに常に同じ味の美味しいからあげを提供できるかを常に大切にしています。

Q 開業後に苦労されたことはありますか？

玉里
やはり人を育てるということでしょうか。有喜店と愛野店は近距離なので、どちらの店舗でも働けるように、そして仕込みから全て自分達でできるよう指導しましたね。