



アゴだしと **椿油** でサクサク、つやつや 

福まんな家

F U K U M A N Y A

まんぷくだより Vol.13

5/16 発行



写真：生しゅうまい弁当

FC オーナー様へのインタビュー

👤 今回のオーナー様👤

唐津和多田店

代表 滝 京子 様



唐津和多田店

👤 福まん家開業までの経緯を教えてくださいか？

- A. 本業では人事コンサルティング業（人材採用・育成・制度設計）に携わっており、クライアントの人事制度等の見直しを提案・策定する過程において、「経営」と「人事」は切っても切り離せないものであり、もっと「経営」についてリアルに学びたいと感じた事が開業のきっかけです。自身のコンサルタントの師匠も、飲食のFC店を営んでおり、「経営」を学ぶには飲食がオススメであると常々話を聞いていた事もあり、飲食業を始めてみようと思いました。

👤 福まん家の魅力・選んだ理由はどんなところですか

- A. から揚げの美味しさが圧倒的で、オリジナリティが高く、他のから揚げ専門店が追随できないと感じたからです。元々、から揚げはそこまで好きでもなく、むしろ苦手意識もあり、あまり積極的に食べなかったのですが、福まん家さんのから揚げを初めて食べた時に衝撃を受け、から揚げのものへの概念が変わりました。それ以降、から揚げは福まん家さんのものしか食べなくなり、週に1回、2回と、近所の福まん家さんに通っておりました。自身がここまでハマる食べ物は滅多になく、飲食を事業として始めるのであれば、納得できる美味しさの商品を提供したいと考えていた為、福まん家さんのFCを始めたいと思いました。また、コロナ禍という事もあり、イートインの飲食店よりはテイクアウト専門店を始めたいと考えていたこと、初期投資もイートインより抑えられる為、小さく始めてみるのに適していると判断し、福まん家さんを選びました。

開業について不安はありませんでしたか？

A. 飲食ビジネスは素人で全く知識がなかったですが、不安というよりは、とにかく新しい経験を楽しみたい、早くやってみたいという気持ちの方が強かったです。FCという形式を選んだのも、自身にノウハウが何もない為、本部から指導して頂きながら、ノウハウを身に付けていけるという事が魅力だったからです。とにかくわからない事は、本部の方に色々教えて頂こう、相談すればなんとかなる、と思っていましたので、そこまでの不安はなかったです。強いて言えば、自身が選んだエリア・場所で、本当にお客様が来店して下さるのだろうか・・・という不安がありました。佐賀県は縁もゆかりもなく、開業に伴い初めて来た土地ですので、客層のイメージも湧かなければ、人の動きや慣習などもわかりません。人脈も何一つありませんでした。その土地の情報を何も持たないまま、エイヤーで始めた為、こんな状態で始めて大丈夫なのか？とは思いました。ただ、飲食ビジネスが失敗したとしても、経験を買ったと思えば良いと最初から決めていた為、不安というよりは、経験したいという気持ちの方が遥かに高かったです。

開業後に苦労されたことはありますか？

A. 一番難しいと感じた事は、「人の採用と育成」です。自身の専門分野にも関わらず、ここが一番難しいと今でも感じています。これまで、クライアントに支援したり助言したりする立場でしたが、いざ自分がやってみると、思うようにいかない事が多々あります。実際に飲食ビジネスを始めてみて、初めてリアルにクライアントの気持ち（苦悩）が理解できた・・・という感じでしょうか。色々ありましたがようやく採用は落ち着いた為、これからはスタッフの育成をし、戦力化する事に注力するフェーズです。まだまだこのフェーズでは苦労しそうですが、自身の専門分野のノウハウを、自身のビジネスで活かし、研究し、昇華していきたいです。

開業して、どんなところでやりがいを感じますか？

A. 「生きている」実感が持てる事が一番のやりがいです。コンサルティング業は間接的にクライアントの事業に関わる為、どこか雲をつかむような、フワフワした感覚がありますが、飲食のリアルビジネスは、日々良い事も悪い事も様々な事が起こり、大変な面も多い一方、「ああ・・・今を生きてるなあ！」と実感がもてます。それは直接的に自身が体験する事だからです。具体的には以下のようなやりがいを感じています。

- 売上や仕入・人件費など、事業のPLを常に意識し毎日考えることが出来ること
- リアルな経営を通じて、日々気づきや学びがあること
- 売上予測（仮説）と結果を毎日自分なりに分析・検証しており、仮説と結果の乖離が少なくなってきた、予測の精度が上がってきたと感じる時（POSデータより客数・単価・販売項目などからざっと検証）
- スタッフ一人一人が成長し、モチベーション向上・スキル向上していく過程を間近で見れること
- 様々な仕入業者様との接点を通じて、情報収集したり学びを得ること
- 来店されるお客様と、直接的にコミュニケーションがとれること（美味しいと言ってもらえたり、差し入れを頂いたり、お客様に癒される事が多いです）
- 職場環境、作業関連など、店舗運営に関する様々な事に関して、日々改善活動を進めており、それが改善結果に結びついていると感じられること

経営をしていて面白いと思うのはどんなところですか？

- A. 一日たりとも同じ日はなく、毎日が新鮮で、オリジナルであることに楽しさを感じています。
こんなイベントを開催したらお客様が喜んでくれるだろうか？、こんな活動をしたらもっとお店の認知度が高まりお客様が増えるのではないかなど、考えを巡らせ、実際に行動してみて、結果を迎え、また次なる一手を考えるという PDCA をまわすことがとても面白いと感じています。
自身の考え及びスタッフからの意見も加え、実際の店舗運営においてこの PDCA をぐるぐるとまわせる事が面白く、醍醐味だと感じています。

今後の目標をお聞かせください。

- A. 福まん家 FC 事業に関しては、1~2 年以内には複数店舗展開をしていき、経営効率を高め利益向上をはかっていきたいです。 これまでは 1 店舗目の運営で手一杯でしたが、OPEN して 3 か月経過しノウハウも蓄積ができ、少し余裕も出てきました。 次の展開を考え、実行していく時期になったと思っています。 店舗を増やしノウハウを横展開していきます。 対お客様に関しては、各家庭で週に 1 回くらいは「福まん家さんのから揚げ食べたいね〜」と食卓で話題として上がるような、そんな位置づけになれると思います。 各ご家庭の「お気に入りのお店」の位置づけになれるよう、愛されるお店作りを徹底的にやっていきたいです。 ここはまだまだ課題が多いですが、お気に入りのお店になれるよう、やれる事は全てやるつもりです。 何か季節的なイベントごとがある時に、当店を選択肢に入れてもらえるような仕掛けも積極的にやっていきたいです。 何もせずにただお店で待っているだけでは、お客様は来店されませんので、テイクアウトの一瞬のニーズを確実にキャッチして、当店に足を運んでもらえるよう仕向ける、という事は、工夫次第でいくらでもできると考えています。

ありがとうございました!!

🐟メディア出演に関するお願い

福まん家の知名度が向上するにつれ、FC店舗様へ直接テレビやラジオ・雑誌などの取材の依頼が入る場合があります。放送後、ご覧になったお客様が該当店舗やその近隣店舗へいらっしゃるため仕込みなど対策を行うようお願いする必要があります。インスタグラムの福まん家公式アカウントでも告知することが可能ですので、より一層集客など宣伝効果が望めます。メディア出演の際は本部 濱田までご連絡ください。

🐟新型コロナウイルスワクチンを接種しましょう

右のPOPを全店に配布しております。店頭に掲示してください。お客様の見える位置に掲示することで、安心感を与え、売上向上にも繋がります。なお、こちらのPOPは店舗スタッフの7割以上が新型コロナウイルスのワクチンを摂取した場合に掲示するようにしてください。



✳️【重要】店舗巡回について✳️

各オーナー様に代わり、本部より定期的に指導員が店舗巡回を行います。身だしなみや接客、店内の環境、食材の管理及び調理法など、しっかりとマニュアル通りの運営が行われているか、確認しに参ります。予告は致しませんので、店長やパート・アルバイトなどのスタッフにこの旨を周知してください。なお、確認・採点された内容はオーナー様に報告いたします。

🐟から揚げ検定証を配布しております

から揚げ検定証とは、本店契約をしている店舗を特級、本店契約以外の店舗を1級として分け、福まん家FCとして問題なくから揚げを調理販売しているか明確に示すためのものです。お届けしたものは額縁ごとお客様が見える位置に掲示して頂くようお願いいたします。



🐟食品の管理・販売には注意してください



手洗いの徹底・食材の適材適所などに注意しましょう。新年度はアルバイト・パートなど、業務に不慣れな人の出入りが増加します。引き続き、食中毒などには気を付けて下さい。