

先輩オーナーの声

合同会社 Store House

代表 **日野 守氏**

業種：外食運営

飲食施設居抜き物件を活用して
2019年4月 飯田天竜峡店オープン



Q1 小木曽製粉所との出会いを教えてください

安曇野に行った際に、何の気なしに入った行列のあるおそば屋さん。それが小木曽製粉所安曇野店でした。それが出会いです。

Q2 小木曽製粉所に決めた一番のポイントを教えてください

私自身がそば屋の息子ということで、そばに触れる機会も多かったですし、そこで食べたざるそばのクオリティーの高さ、それが大盛り500円で提供されているというところでまずビックリしまして、サラリーマンからお年寄りまで行列を作って並んでみて、王滝さんのコンセプトでもある「美味しいおそばを腹いっぱい」というところに一目惚れしたような形です。

Q3 その後加盟を決定！その経緯は？

地元の要望もあり、今の店舗を取得することになりまして、今までの業態では大きな規模では対応できないということで、その時にFC募集を始められているという王滝さんにダメもとで相談してみたところ、スピード感を持って対応いただいて、融資元を含める社で相談に乗っていただきました。その柔軟な対応が融資の実行についても大きく影響し、大変助かりました。

Q4 オープンまでどんな気持ちでしたか？

既存の店舗が現状引渡しということで、整理、回収、スケジュールはとてもタイトでした。研修についてもスケジュール通りにはいきませんでしたけれども、柔軟に対応していただいて、二転三転しましたが、オープンまでしっかりとサポートいただきました。

Q5 研修についてはどうでしたか？

私の希望もあって地元の方を採用するというので、ほとんどの方が調理未経験者ということでしたけれども、王滝さんの現場に基づいたマニュアルによってですね、オープンまでしっかりとサポートいただいて、スムーズにオープンにこぎつけることができました。

Q6 オープンしてからの反響はいかがでしたか？

話題のある店舗でしたので、メディアにも多く取り上げていただき、また、小木曽製粉所の元々いるコアなファンの方も県内外から多く来ていただいて、オープンが4月の途中からでしたが、予想を超える来客数で4月から黒字発進することができました。

Q7 どのような客層ですか？

当初予想していたメインのサラリーマンの方はもとより、休日には家族を連れてきていただいて、また、女性だけのグループであったりだとか、敬老会のグループであったり、多くの方が、幅広い客層の方がご来店いただいています。

Q8 今後の目標や展開は？

そばは毎日食べると言われています。そういう常連さんが当店でも売上の基盤を支えています。そういうお客さんを今後も増やしていけるよう、顧客満足度を上げて、年間目標にしております。6,000万をまずは達成できるように頑張っていきたいと思っております。

Q9 加盟を検討されている方へのアドバイスをお願いします

王滝さんの独自のそば粉の仕入れルート、またその品質の高さは、他社では真似できないと思っております。やはり安く美味しく、本物だけがお客様を満足させ、それが利益につながると思っております。また、季節ごとの新商品、時期相応の販売促進など、お客ニーズを逃さない運営は王滝さんの他社をリードするところではないでしょうか。毎日の努力が報われる仕組みが小木曽製粉所にはあるのではないのでしょうか。