

## 先輩オーナーの声

株式会社アース

代表取締役社長

河端 徹岳氏

業種：飲食・美容・介護・健康・不動産・買取

寿司屋居抜き物件を活用して 2020年5月 富山中島店オープン

居酒屋居抜き物件を活用して 2020年7月 金沢新神田店オープン



### Q1 小木曽製粉所との出会いを教えてください

2019年のフランチャイズショーが出会いになりました。丸亀さんがあると思うんですね、うどんの業態で。そばの業態でもあったらいいと何年も前から実は思っていました。その業態が小木曽製粉所であり、実際試食してみた時に、正直あの価格に対して商品力が圧倒的にすごいなということを感じました。

### 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

やっぱり価格と商品力ですね。そこにやはり価値が生まれると思いますので。そして手軽にできる業態だと思いました。

### Q3 その後加盟を決定！その経緯は？

実は即断でその場でやりますとお伝え申し上げました。本部の方ではその年5社限定と書いてあったので、「僕やりますから空けてください」とその場で返事をしました。ありそうでないというか、現実的にその業態が世の中になかったというのが一番の特徴かなと思います。

### Q4 オープンまでどんな気持ちでしたか？

実際契約してから一年近く物件も開発もあり時間がかかりました。その時にすごく意識したことが、低価格ですが食べてみるとクオリティが高いということ。ですので、すごくこだわったのは外観です。安いものをチープなお店というか、あまり外装にこだわっていない店舗ではなかなか伝わらない。インパクトを与えていくためにも外観を立派に構え、だけども入ってみると500円で、商品の品質は非常にクオリティが高いといったことが、圧倒的なインパクトをつくれるんじゃないかということを感じていました。

### Q5 研修についてはどうでしたか？

オープンまでの間、しっかりと教育と研修をしていただき、シンプルですが、本部のもとで作られたオペレーションをしっかりとやっていけば難しくはないと思いました。丸亀さんとの違いは、先にメニュー札をとってからと逆の工程にはなっていますが、そばといった業態はゆで置きができないなど色々な要因があるため、そこもしっかりと考えらされたオペレーションであると感じています。

### Q6 オープンしてからの反響はいかがでしたか？

1号店は最初富山にオープンさせてもらいました。正直、立地的にどうなのと非常に不安はあったのですが、すごくいい感じでオープンできています。金沢の店舗はオープン月1,400万~1,500万位の僕らも想像以上の売上をあげることができて、そこも継続的に安定した収益状況を確認できています。根本はやはり業態そのものが、価格と商品力が圧倒的であること、そこへ、外観がチープな建物ではなく、それなりのしっかりした建物で、価格は安くても食べてみると普通のそば屋以上に旨いんじゃないかと多分思っていたんじゃないかなという風に思っています。

### Q7 どのような客層ですか？

お昼はサラリーマンの方も非常に多いですし、なんといっても客層の幅の広さがこの業態の一番の強味だと思っています。老若男女関係なくお年寄りも若い方も使っていただけていることが非常に強味であると思っています。

### Q8 今後の目標や展開は？

我々としては北陸三県、石川・富山・福井において、できれば15店舗としたいのですが、地域性もありますので、少なくとも10店舗はしっかりとやっていきたいと思っています。また、年に2店舗は出店していきたいと考えています。

### 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

やはりビジネス的なことを考えると投資回収率を一番に考えなくてはいけないと思います。実は我々は加盟をするにあたり、いろいろなフランチャイズのことを検討しました。投資と回収率を一番意識したときに小木曽製粉所のビジネスモデルが非常に理にかなった、またこのコロナという、有事の時にも手の打ちやすい業態として感じております。