

## テイクアウト需要に対応！ コロナ禍でも安定した収益を確保！ オープン月商 **1,100万円**越え！



西部ガス株式会社  
執行役員 事業開発部長

**松田 和久氏**

業種：ガス・エネルギー

**ロードサイドの新築**

● **2020年 12月 北九州黒崎店を開店**（平均月商1000万円）

**2021年 2号店・3号店を計画中**

### Q.1 韓井との出会いを教えてください。

西部ガスでは、ガスエネルギー事業を中核としながら、その他の事業の拡大にも注力し、事業構造の多様化・強靱化をすすめています。

新規事業の一つとして、ガス事業との親和性が高い飲食系フランチャイズ事業への進出を考えていました。

そのような中、情報収集のために参加したフランチャイズショーで出会ったのが「韓井」です。

### Q.2 その後、加盟を決定！その経緯は？

加盟を決めるまでに、実際の店舗を視察させて頂いたり、本部の皆さまと情報交換をさせて頂きました。

その中で、韓井の特色であるオープンキッチンで“炎”をあげながら直火で調理する様子は、本業であるガス事業のイメージに合致し、加盟を決断しました。

### Q.3 加盟決定後、OPENまではどういった気持ちでしたか？

出店を決めた段階で新型コロナウイルスが流行し、飲食業界は厳しい状況に直面しており、不安な気持ちもありました。

しかし、韓井他店舗の様子をお伺いすると、テイクアウト需要にしっかりと対応されており、新型コロナウイルスの影響は最小限に抑えることができると判断しました。

今後、新型コロナウイルスの影響はしばらく継続すると想定し、黒崎店ではテイクアウトコーナーの場所作りと、感染症予防対策に特に注力する形でOPEN準備を進めました。

#### Q.4 店長研修についてはどうでしたか？

グループ会社のレストランでホールスタッフをしていた方に店長をお願いしています。韓井はフランチャイズですが、料理は手作りにこだわっており、肉を切るのも焼くのも店舗で行います。不安も多かったのですが、一か月の研修後には立派な店長に成長しておりました。

---

#### Q.5 オープン時の反響は如何でしたか？

韓井本部の戦略でオープン時に表立った販促活動を行わないうえ、コロナ禍でのオープンということもあり、不安な部分もありましたが、オープンから安定してお客さまにはご来店頂いております。男性客だけでなく、女性客やご家族づれにもご利用頂いております。

---

#### Q.6 コロナ禍の状況についてお伺いできますか？

店内での密を避けるため、テイクアウトのお客さま向けに店外に待合スペースを設置しました。Webテイクアウトシステムの導入を含め、テイクアウト需要を想定した対応を実施したことで、コロナ禍でも安定した収益を確保できています。

---

#### Q.7 今後の目標や展開を聞かせてください。

まずは黒崎店の運営をしっかりと行い、軌道に乗せていきたいと思っております。

---

#### Q.8 加盟を検討されている方へアドバイスなどがあれば教えてください。

韓井の一番の強みは、老若男女問わず受け入れられる商品力だと思います。お腹いっぱい食べたい方はカルビ丼、ヘルシーなものを求めるならスン豆腐、カルビ丼はミニサイズもあります。一人でも家族でも利用が可能で、テイクアウトにも対応している。このようなブランドはなかなかないのではないのでしょうか。また、本部からのサポートも手厚く、時代の変化に対応していきやすいブランドだと思います。

