



株式会社セントラルカンパニー  
代表取締役

**力武 一郎氏**

業種：アミューズメント

焼肉屋居ぬきを活用して

● 2019年 3月 大分中島店を開店（平均月商800万円）

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。

新規事業を探していたときに、業界紙に韓井が載っていて直感的にピンきて、あっこれだなと思いました。

パチンコ業界が悪くなっていた時期ということもあり、業態を開発しなければいけない！という時に韓井が載ってたんですね。これだなと思いました。

それから、部下と一緒に韓井さんをリアル体験しようと考え、大阪に見に行きました。色んな商品を二人でお腹いっぱい食べたときに、商品力があるなと思いました。オープンキッチンがあって、ライブ感があって、お客様に活気や元気を与えられる業態だと思い、良いなと思いました。それが韓井との出会いでしたね。

### Q.2 その後、加盟を決定！その経緯は？

ビジネスモデルは間違いないと思い、あとは立地さえ間違えなければいけるなと！その中で、焼肉屋さんの跡地が見つかって、すごく立地が良かったのでこれはいけるなと思いました。絶対この立地で出したいと思いましたね。

実は、当時、高級食パンがすごく流行ってしまっていて部下はみんな高級食パンをやりたいと言っていたのですが、私は商売の原点は差別化だと思っていて、高級食パンは一過性だが、韓井ってないんですよね、インパクトのある井ぶり屋さんってないんですよね。

カルビ井とスン豆腐って。2大商品があって。九州で見たことない。絶対こっちだと思った。部下を説得しました

この商品力は真似ができないですね。

やっぱり、味へのこだわりがすごいですね。

何食べても作り込まれていて、この商品開発力はすごく信頼をしていますね。

本店はもうめちゃめちゃな繁盛店ですから、その活気をダイレクトに感じながら、これはもういけると確信をしていました。

### Q.3 加盟決定後、OPENまではどういった気持ちでしたか？

スタッフに、想いをどうやって伝えるかですね。

美味しいものを食べていただくのはもちろんですけど、お客様が入った時から、お見送りするまで、**韓井の感動体験をしていただくことが商品なんだ！**

と店舗の人間に理解していただけるかですね。

なかなか時間はかかります。

店舗って生き物なので、手を入れ続けないとですね。

どういう気持ちでお店をやってってお客様に何を伝えたいか。

### Q.4 店長研修についてはどうでしたか？

やるべきことはわかっていたし、商品力がよくて立地がよければあとは自分たちが頑張るだけなんでね。

店長研修を通して、味への信頼度は増しましたね。

### Q.5 オープン時の反響は如何でしたか？

いやーすごかったです。

予想以上のお客様がきていただいて、新しいところができたらとりあえず行ってみようとなるんですが、私も半年くらい現場立ちましたけど、大変ですけど楽しかったですね。

味はコッテリしているんで、男性客が中心だろうと思っていたのですが

女性客が多くて、老若男女、ファミリーも強いですし、あらゆる層に強いですね。

特に女性に強いですね。



大分中島店



## Q.6 コロナ禍の状況についてお伺いできますか？

販売チャンネルが増えたこともあり、Uber Eats、出前館、宅配、テイクアウトも伸びていますよね。あとは、コロナ対策ちゃんとやってるなって見せてますよね。店内換気も気をつけてますし、そこをお客様に感じていただくことは大事だと思います。

テイクアウト比率は40%くらいじゃないですかね。オープン当初は2割くらいでした。

1月でいうと、店内は100万減っているんですよ。でもテイクアウトで200万円増えているんですよ。

特に最近はテイクアウトですね。コロナ禍でも影響を受けませんもんね。テイクアウトは、女性が多いですね。

---

## Q.7 今後の目標や展開を聞かせてください。

大分市内、3店舗を早く作りたいですね。大分県内5店舗そこから北九州エリア、福岡エリアに出たいですね。

ゆくゆくは最低10店舗行きたいですね人が育つのとバランス取りながらですね。

---

## 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。

2年やって、商品力は高い、差別化の効いた良いチェーンだと思います。しかし、加盟店がお店のクオリティを落とさないことが韓井ブランドを落とさないことにつながります。加盟店の皆様にお伝えしたいですね

そして、オーナーがどれだけ本気で韓井を考えているかが非常に大事だと思います。(実体験です。)

あっこれいいなという最初の直感は当たっていましたね、商品力・立地・加盟店のやる気!やる気になってないとしたら何か原因がありますねいかにやる気にさせるか。一番大きいのは、儲かりそうだからはやめた方が良いでしょう。美味しいものをお客様に食べていただき喜んでもらいたいそれが利益になりますから、想いが大事だと思いますね。

原理原則は変わらないと思います。人に喜んでいただいて利益になる。

本部と加盟店は両輪だと思います。一緒に韓井ブランドを作っていきたいですね。