

## 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 **1,000万円** 越え！



有限会社 清水荘工務店  
代表取締役

**高橋 市郎氏**

業種：建築、不動産、ホテル経営、コンビニ経営  
**コンビニ居抜き活用**

● **2021年 7月 さくら店を開店**（平均月商1000万円）

**2022年 栃木県内にて2号店を計画中**

### Q.1 韓井との出会いを教えてください。

弊社では、当初から新たな新規事業の一つとして飲食系のフランチャイズ事業への進出を考えていました。

そんな中、韓井からDMが届いたんですね。

通常、DMはその場で破棄するのですが、見た瞬間、これだと思い、また非常に魅力のある業態だと感じ届いたその日に資料請求をしたのが出会いです。

### Q.2 その後、加盟を決定！その経緯は？

韓井に加盟する前に何店舗か行きました。とにかく美味しかったです。

カルビ丼、スン豆腐、ビビンバとどれを食べてもすごく美味しかったですね。

そして、提供スピードも速いということもあり、またこのコロナ禍の中でもテイクアウトがあって売り上げが落ちていない。

そう言ったところが決めてですね。

### Q.3 加盟決定後、オープンまではどういった気持ちでしたか？

サービス業の経験はあったのですが、

弊社は主に不動産、工務店をやっております。また、コロナ禍ということもありオープンまでは不安ではありました。

**しかし、このコロナ禍の中でも、絶対成功する！という強い心を持ってオープンを迎えました。**

#### Q.4 店長研修についてはどうでしたか？

店長研修では、3名お世話になりました。韓井では、フランチャイズではありませんが“手づくり”にこだわっております。ですので、1ヶ月という期間をかけて、研修でしっかりと韓井の味を習得、また本店の忙しさを体験できたことは、店舗運営をしていく上で、非常に重要だと思っております。

#### Q.5 オープン時の反響は如何でしたか？

コロナ禍でのオープンということもあり、不安ではありました。しかし、オープンより非常に多くのお客様にご来店いただいております。

客層で言いますと、女性客が多いですね。

女性のお客様でもお一人で来られます。女性客が多いのは繁盛に繋がりますね。

他の丼チェーンとの違いは、一人でも食べに行きたいと思えるお店の雰囲気と味ですね。

また、お子様にも非常に人気が高いです。ですのでファミリー層も非常に多いです。

#### Q.6 コロナ禍の状況についてお伺いできますか？

オープン当初から慢延防止期間に入ったのですが  
テイクアウト比率が30%以上とお持ち帰りのお客様が非常に多いですね。  
Webテイクアウトシステムの導入や店舗での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おります。

#### Q.7 今後の目標や展開を聞かせてください。

オープン時より収益も想定以上に確保できております。  
ですので、栃木県内で2店舗目、3店舗目と計画中です。  
栃木県内は弊社でさせていただきたいですね。

#### 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。

韓井は、女性のお客様からご年配の方まで、老若男女を問わず皆様から愛される商品力が魅力のブランドです。

女性のお客様ですと、ミニ丼とスソ豆腐のセット商品などが人気です。

また、本部からのサポートも手厚く、加盟店との意思疎通を大切にしている。

このようなブランドはなかなか無いのではないのでしょうか。

