

コンビニ居抜きを活用！ コロナ禍でも安定した収益を確保！ オープン月商 **1,460万円**越え！



株式会社 ONE

代表取締役

清家 真爾氏

業種：酒類・食品卸小売業から参入

コンビニ居抜き活用

● **2022年 9月 松山平井店を開店**（OPEN月商1,460万円）

愛媛県内にて2号店を計画中

Q.1 韓井との出会いを教えてください。

弊社は、酒類業界の卸業をしているんですけども、コロナ禍の中で大打撃を受けておりました。経営陣として何か考えないといけないというところで、フランチャイズショーにネタ探しで行ってみようかと。そこで、目の前に飛び込んできたのが一番大きなインパクトのあるブースの韓井さんでした。試食をさせていただいて食べた瞬間、衝撃的なうまさでめっちゃめっちゃ旨い！これが韓井との出会いです。

Q.2 その後、加盟を決定！その経緯は？

フランチャイズショーでは韓井以外にもキッチンカーや、和食だとかいろんなFCさんを見ました。その中でもやはり、今、急上昇している韓井。他社との差別化を考えると何より今までなかったようなお店ですし、マネのできない商品力ですね。そして、長く商売を続けていく上で重要になってくるロイヤリティも考えると韓井が良いんじゃないかと思いましたね。

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？

不安もちろんありましたが、やらなければいけない！

自分が率先し、やるしかない！

というところで、私が中心になってハードの部分、ソフトの部分、お店の土台作りから、何も無いところから取り組みましたね。全員で走り切るんだという思いですね。

Q.4 店長研修についてはどうでしたか？

店長研修は、2名で参加させていただきました。
研修がスタートして、3日目という早い段階で、本部指導者さんから叱咤激励をいただいたりと真剣に取り組んでいただいていると、さらに信用、信頼を深めましたね。研修期間は、本来なら1ヶ月なのですが、1ヶ月半かかりながらもお店を開店できるレベルまで上げていただいたことに感謝しております。

Q.5 オープン時の反響は如何でしたか？ ※客層など教えてください。

オープン初日はすごい行列でしたね。オープンから3日間、1日の売上が50万円を超えるというとても良いスタートを切ることができました。

9月にオープンさせていただき、10月、11月、12月とありがたいことにずっと忙しいですね。

ご近所さんからは、いつも行列のお店として良い話を聞きます。

客層としても、お子様連れのご家族からシニア層や若いカップル、ご夫婦や単身の方まで、幅広くご来店いただいております。

少し驚いているのですが、韓井は女性のお客様でも一人でご来店いただけるお店ですね。

松山平井店では、男性6割、女性4割というところですかね。

Q.6 コロナ禍の状況についてお伺いできますか？

店内飲食は8割、お持ち帰りとお電話注文は2割くらい。Web発注、ウーバーイーツも取り入れながら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。

まずは地固めというところですね。松山平井店では現在、券売機2台を構えております。

提供のスピードやオペレーションをしっかりと整え、ノウハウを2店舗目、3店舗目に落とし込んでいきたいですね。

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。

私達も、ゼロベースからのスタートでした。韓井というフランチャイズは、フランチャイズの域を超えていますよね。何もかもが整っています。研修内容もそうですし、臨店などの本気度も違いますよね。どうしても、私達現場に出ているものと韓井が求めている部分に乖離が出てきます。臨店によって、気づき、改善する仕組み。

信じていけば間違いないというところですね。是非、挑戦してみてください。



松山平井店