

高松上天神店年商1億円突破！ 満を持して2号店 OPEN！ 現在3号店の物件探索中！



にくぶき株式会社

代表取締役

伊藤 忠昭氏

業種：食肉卸業、飲食業、小売業

飲食店居抜き活用

- 2021年 4月 高松上天神店を開店
- 2022年 11月 新居浜店を開店（OPEN月商1,000万円）

Q.1 韓井との出会いを教えてください。

韓井との出会いはですね、京都に超繁盛店で新しいフォーマットのお店があると伺い、一度見に行こうということで、新堀川本店を見に行ったのが出会いですね。

その時に食べた名物のカルビ丼に衝撃を受けました。

他の丼業態とはあきらかに違い、しっかりと調理されていて、非常に商品力が高い。

今まで食べたことがない、コストパフォーマンスの高い商品だと印象を受けました。

Q.2 その後、加盟を決定！その経緯は？

コロナになり、今まで自社業態でやっていた夜の業態など、経営戦略自体をコロナが原因で見直すといったところで夜の業態だけだったら難しい。

ランチでしっかり集客できる、テイクアウトで集客できる。コロナの今の状況に勝ち抜いていけると確信し、加盟を決定しました。韓井は、1号店ができてから、12年もの間、ずっと右肩上がりの業績だと聞いておりましたので、迷わず加盟を決定しました。

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？

非常に楽でした。自社業態ですとオープンまでというのは不安でしたが、韓井はフォーマットができておりますので安心してオープンを迎えることができました。

オープンして、集客が良くて、これはいける！と思ったときにすぐに2号店がしたいと思いましたね。オープンまでの流れがしっかりしているし何の心配もしていない。

オープンしてすぐに次の店舗をオープンしたいと思えたのは韓井ならではのですね。

Q.4 店長研修についてはどうでしたか？

研修では、京都の方でやっていただいて1店舗目の高松上天神店の時は、2日目くらいにですね、本部の方から、力不足だと伝えていただくなどしっかりジャッジしていただき、人選においてもはっきり言っていただいたんですね。その辺についても、フランチャイザーですけど本部にとっても自分のところのお店のように接していただきました。

2店舗目の時もですね、研修に2人参加して、1人が力不足など厳しく言っていただけたことが成功の秘訣ですね。

何より、研修の初期段階でジャッジしていただけたことが本当に良かったです。

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。

オープンから1ヶ月間は、オープンということもあっていろんな方が来られました。

2、3ヶ月たって思ったことは、女性客が非常に多いですね。他のファストフードとは違うなと思いました。平日は、サラリーマンの方から学生さんなども多いですね。

土日は家族連れが非常に多いですね。

Q.6 コロナ禍の状況についてお伺いできますか？

Webからのキャッシュレスの予約も多いですし、ウーバーも予想以上に多いです。

テイクアウトの客数はもっともっと増やしていきたいなと思います。スマホからテイクアウトも増えてきます。テイクアウト需要にしっかりと対応できております。

Q.7 今後の目標や展開を聞かせてください。

現在、外食は12店舗やっているんですが、その中で、韓井が一番良くて、年間予算が予定通り組めております。コロナが収束に向かいつつある中、今年1月に入っても、まだまだ夜の業態は苦戦しているのですが、韓井に関しては、1号店、2号店ともにしっかり売上が上がり、一番安定した運営ができています。

条件や良い立地があれば香川と愛媛であと5店舗はやりたいと思っています。

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。

飲食経験者よりも初めて飲食でアルバイトするという子の方が活躍しているの見て、フランチャイズとして優れたフォーマットだなといつも感心しております。

他業種から飲食店を始めてやる方にとっては、不安があると思いますが、研修の時に本部の方がついてくださるので、未経験の人でも店舗運営できるようになります。メニューについても、季節メニューもたくさんありますので、お客様にとって満足度が非常に高いお店です。



新居浜店