



花は咲く本店が月商 600 万円を
継続して叩き出している集客ノウハウ

ご支援へのお礼 V1.0

花は咲く | 相方芳彦 | 2018 年 11 月 11 日

花は咲く本店の概要

売上の各年の推移は下記の通りです。

2016年10月：271万円、平均会計単価：2209円

2017年10月：475万円、平均会計単価：2564円

2018年10月：595万円、平均会計単価：2850円

売上構成は、極上の肉うどん3割、定番商品3割、ランチ3割、飲み物など1割です。

毎年こうして売上があがっていったポイントを皆さまにお伝えいたします。

まずは、花は咲くのお店の概要をご説明いたします。

- オープン日：2013年6月1日（2018年で5年が経っています。）
- 外観：以前はケーキ屋さんであった物件、外から中が全てみえる外観



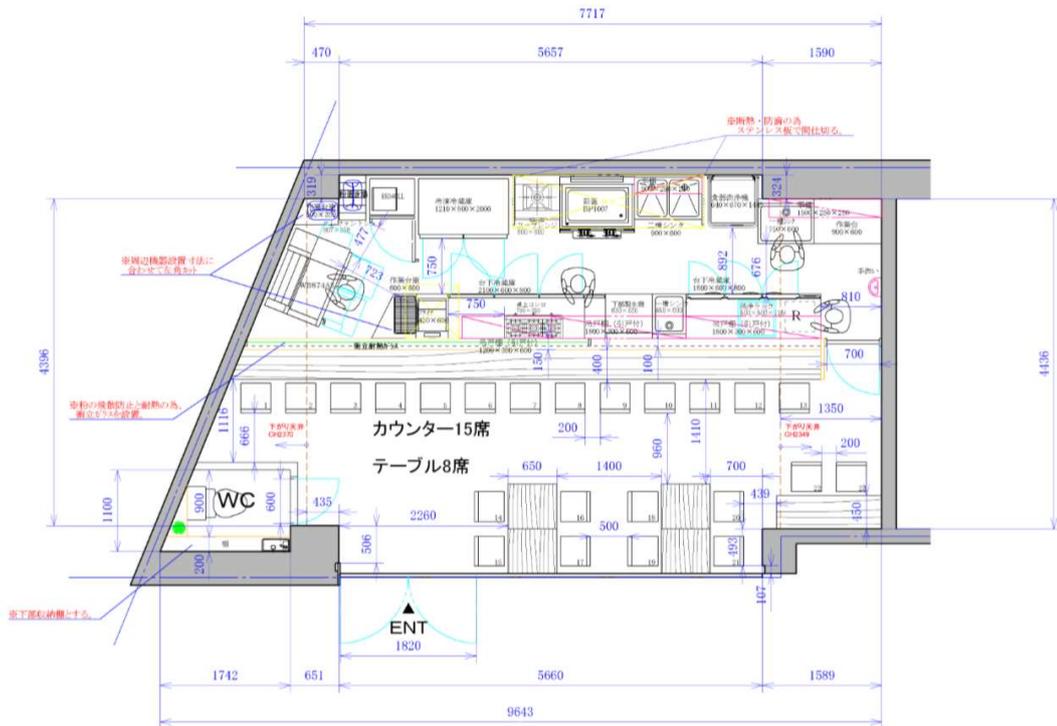
- 内観：約13坪、当初は23席、2018年11月現在は、18席。



- **立地**：B級立地、中野駅/新中野駅も離れており、住宅街の中で、商店街までも遠く、昼間人口のサラリーパーソンが働く地域からも離れている。



- **オープン当時のレイアウト**：当初席数 23 席でしたが、現在は、2018 年は 18 席です当初は席数が売上をつくると考えていましたが、現在は、そうは思っていません。



花は咲く集客ノウハウのポイント

2013年6月から新中野の本店の営業を開始し、5年が経っています。それを振り返ってみると、小手先のテクニックではなくて、**商人としての基本、人間としての基本をお客様と追及してきた**と感じています。でも、**私一人では達成できてはおりません**。現実的に600万円レベルは、私が現場をぬけてから達成しています。しかし、**今でも自分の世界観は伝えつづけています**。スタッフの完成度合いは、私からは100点ではありませんが、お客様の笑顔とお客様の評価が彼らの点数をつけるものと考えています。

まずは、世界のうどんシェフが**継続してやってきたポイント**をお伝えいたします。

1、お客様の信頼を「家族4人」の元気と提供する美味しい讃岐うどんで培ってきた。

（熱いファンがお店の成長をみてくれていて、一緒に育っていった。）

2、お客様とともにこだわりの麺、だし、肉、野菜、周辺素材」を追求してきた。

（常に満足はなく、美味しさとお客様の笑顔を追求して、改良しつづけた。）

3、1と2の上にヒット商品を開発できた。『彩り四野菜のかきあげぶっかけ』2016年、

『極上の肉うどん』2017年、これは売上の3割を占めるぐらいに成長している。

（共に、家族と自分が好きでたまらなかったものをカタチにした。）

4、私の想いを大切にしてくれるスタッフという『仲間』をもてるようになり、自分が現場から抜けることができた。

5、自分の世界観が見える化して、アルバイトさんまで共感を得て、私の世界観を知りながら、顧客対応をしてくれるようになった。

では具体的にどのように上記を達成していったかも、詳しくご説明いたします。

① 飲食店オーナーは、「その熱い思い/想いとこだわり」が大切であること

私は、讃岐うどんの現場をみて、とにかく安い、安いのが当たり前のうどん界をみてきました。でも美味しい。このままでは、素材の生産者や飲食店が十分に生き残れな

いし、オーナーもスタッフも幸せに暮らせないと考えました。そして、付加価値の高い、少々高いうどんを開発してきています。

値段の高いうどんを提供するには、それなりのこだわりが必要です。

例えば、花は咲くの麺は、国産 100%の小麦粉を使用しています。三重と北海道と九州と四国の小麦をブレンドした国産 100%の小麦粉を使用しており、たんぱく質が低く、火をいれてもかたくなるものを目指し、この粉を熟成させ、水分を浸透させてから使っています。本場香川の讃岐うどんは、ASW というオーストラリア産の小麦粉がメインの粉です。お客様は、美味しい、胃にもたれない、つるつるもちもち、などいろいろ感想を言っていていただいております。

これは麺だけの事例ですが、出汁、野菜、盛り付けなどすべてにこだわってきました。これが、本物感を感じてくれるうどんプロガーやうどんを食べ歩いているうどんファン、また、「**日本を元気にする**」というビジョンに共感してくれた**食べあるキング**のみなさまの応援を得られるようになりました。

私の経験でお話しますが、**世の中のため、ヒトの為、お客様のため**、それも大きくて、たくさんだと、多くの方のご協力と共感を得られることがわかりました。お客様が一番応援してくれています。

② **美味しいだけでは、お客様は来ない。「笑顔とおもてなし」が必要。**

花は咲く本店では、お客様に元気になってもらうため、居心地良い、また来たくなる空間をつくることに気を使っています。

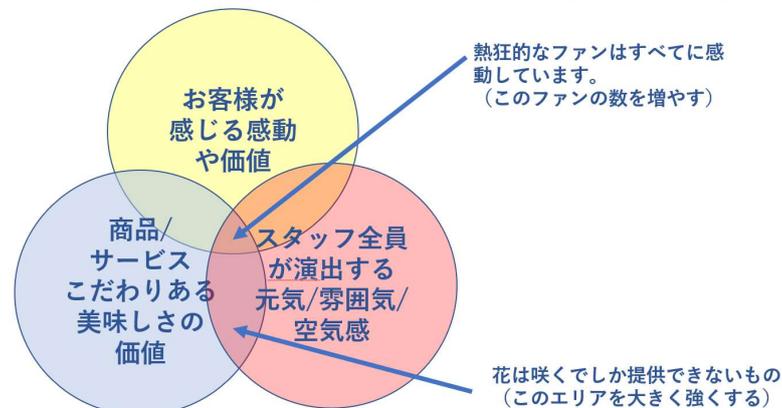
みなさまも新中野本店にご来店いただいたときには、体験していただいていると思います。現在、すべてアルバイト運営という日も多いのですが、お客様が感動する体験を提供できるようになったことをうれしく思っています。

食べログでも、美味しさだけでなく、必ず、スタッフの明るさ、元気さ、丁寧さがコメントされるようになりました。

経営者としては、毎日、食べログに記載されてくるコメントを読み、貴重なご意見やアドバイスをいただけるコメントには、すぐに対応して直すようにしています。

このお客様の声をもとに直してきているところが、現在のリピーターをつかっていっていると確信しています。

商品・スタッフの空気・お客様の感動がお店の雰囲気を作り上げています。



③ スタッフには、『人間としての想いを語れ!』、テクニックや技術ではなくて。

私は、正直いって包丁がうまく使えません。それでもここまで、お客様の感動とスタッフのモチベーションを作ってくれたのは、ずっと熱い思いを語ってきたからだと思います。

④ そして行動!

重要なのは、熱い思いを語りだけでなく、それを行動でも見せることです。今年は、行動に出ました。店舗展開、海外イベント出店、海外へのお店展開などなど。昨年まで1店舗だった私でも大企業が応援してくれるようになりました。それは、大きな夢と行動でした。お客様にもそれを共有しています。**私は、2020年のオリンピックまで毎日、FB(FaceBook)を書くところ決めました。仕事だからです。**仕事としてFBを書いています。こうした行動もお客様とみなさまへの影響があると考えています。今は、書かないと言われるようになっています。

⑤ 時にはエンターテイナーになること!

花は咲くでは、サイコロチャレンジというお客様とのゲームを取り入れています。毎月1度のプレミアムフライデーでは、来店されたお客様すべてにサイコロチャレンジをしてもらいます。また、ポイントカードでの来店促進のツールとしても、サイコロチャレンジの回をいれています。これは、そのお客様だけでなく、実はその場にいるお客様全てに効果があるんです。「私もやりたい〜! 私も当てたい〜!」というお客さまの子供心に火をつけることができます。いったんこれを経験すると、お子様だけでなく大人の方々がかなり真剣にチャレンジしてくれるようになります。また、お客様との絶好のコミュニケーションチャンスを得ることにやくだっています。お店としては、たくさん当たると大変とひ

やひや感じることもありましたが、現在は、エンターテイメントとして位置づけており、楽しくチャレンジしてもらうことに徹しています。

また、花は咲くでは、現場の店長がいろいろと案を出してくれます。例えば、麺が茹で上がるときに、麺茹で担当が、茹であがったときに「麺！」と言うと、「あがりま〜す！」とその場にいるスタッフ全員で合いの手をいれます。約15分ごろにこれは聞けます。私たちは、15分ごとに気合をいれなおし、お客さまには、元気な雰囲気を提供しています。いずれは、お客様にも「あがりま〜す！」と自然発生的に言ってもらえると嬉しいです。

次に**世界のうどんシェフ相方チャンネル**でもお伝えしているポイントをお伝えいたします。

『お客様に選ばれる理由』

★一番であれ

ガソリンスタンドや地域の方へここら辺で一番いいお店はなんですか？とお聞きしたときに、選ばれること、おススメされることが必要。

難しいと思わず、自分で一番になる領域を自ら作り出すことです。

うどん選手権でも全国2位だったが、東日本では、私たちが1位なので、東日本で1位と言いつつ始めた。細分化して自分で1位をつくる。

2位は、覚えていない、富士山は覚えているが、2番目に高い山を覚えている方がすくないのと同じ。

『売れるお店の定義について』

人によってゴールが違う。自分がつくりたいものではなくて、趣味ではなくて、仕事としてメニューを提供しないとイケない。お客様に**価値**をあたえて、売上をあげる。うどんシェフが考えている売れるお店の定義

- ① お客様のためにやっている
- ② お客様にとって価値のある商品を守る
- ③ お客様がその商品をスムーズに購入にできる仕組みをつくる。

『売上を2倍にするには！』

通常のセミナーでこの話から入る講師の方が多いが、一般的には

$$\text{売上} = \text{客数} \times \text{単価} \times \text{リピート率}$$

それぞれ 1.26 倍 x 1.26 倍 x 1.26 倍にすると

$$2.00376 = \text{約 2 倍になる公式}$$

どれが少ないか考えて、そこに施策を打つのが店長・経営者がもつべきもの。

でも

世界のうどんシェフは、違います。

日本の飲食が足りないのは

元気なので、うどんシェフの定義は

売上 x 客数 x リピート率 x スタッフ 1 人 1 人の笑顔

1 x 1 x 1 x 2

です。**日本を元気にしましょう！**

『月に 1 度は～しよう！』

スタッフにジュースをおごろう！という日。

スタッフは良くやってくれています。**感謝が最初です**。満足いかないこともあるかと思いますが、感謝の気持ちを言葉だけでなく、ジュースなども添えて感謝を伝えましょう！

『<単価アップ> これです。』

お客様はお店にあるものしか頼めない。**ないものは注文できない**。

新中野のお店はパチンコ屋のとなり、勝ったお客様はお金をつかいたくてしょうがない。極上の肉うどんでも 1600 円。食べれる量は決まっているのに、お金をつかいたいお客様でも 1600 円しかない。それ以上のものがないので、肉増しをつかった 2380 円をつかった。これが出るようになった。お客様も幸せそうに食べていただいている。

ないものは頼めないので、ラーメンなら玉子ダブル、トリプル、3 倍盛りできますなど、お客様へ提案することも大切だと思います。

お代わりサラダがあるお店があり、お代わりサラダとネーミングすることで、お代わりごはん、カルビハーフなど、お客様のもうちよっとの気持ちにもこたえられるようにしましょう。

『見える世界が変わりますよ！』

お客さま目線とは？週に1度やった方がいいことをお伝えします。

自分のお店のお客様の座席にすわる。できれば全席すわってください。何か気付くことがあると思います。

『価値提供が大切！』

商売っていうものは、お金をいただきますよね。お客様へ価値を提供したことによって、その対価としてお金をいただきますよね。自分のお店で考えてみましょう。

美味しい料理をだすなどですが、うどんシェフ的な価値提供は、

『お客様のこころを温めることです。』

伝えるとは難しいですが、お客様をよくみて、提供していきましょう。

『この数、気にしてくださいね。』

集客の仕方ですが、根本になる考え方をお伝えします。

大ファン（週2回）

常連（月2回）

通りがかり（1回だけ？）

うどんシェフ的には、通りがかりのお客さまを増やすのではなく、**大ファンを増やすのを重要視した方が良く考えています。**来店頻度の少ないお客様の頻度をあげていくことを重要視しています。**大ファンは、スタッフも従業員もオーナーもお店のファンであることが重要です。**

『今日はプレミアム！』

週に1度は、プレミアム。お客様は、非日常なこと、特別なこと、楽しいことを求めていると強く感じます。

プレミアム極上の肉うどんを作りますが、松坂牛でのA5の極上の肉うどんをつくると、ワクワクします。お客様も求めているらしいです。

プレミアムをつくっていきましょう。

『理解してもらえば、、、』

1 店舗目は最初、お客様がこなかった。こない理由をいろいろ考えた。美味しいものをつくっている自信はあった。

- ① うちの店をわかってもらっていない。
- ② うちのお店の良さをわかってもらっていない。

と考えた。

それで、営業前のちらし。空いている時間で外へのアピール。今は、FB、インスタ、ツイッターがあるが、苦手であれば、チラシでも、友人に連絡でも良い。お客様がお店の良さをわかっていないので、こだわりをきちんと伝えないとはいけません。伝えないと伝わりません。伝えていきましょう。

『世界のうどんシェフの新メニュー』

今あるものをグレードアップもお伝えしましたが、極上の肉うどんの誕生秘話をお伝えいたします。

私が食べ物で感動したもの

- ① 讃岐うどん
- ② 小さいころに食べた夏休みの終わりにおじいちゃん、おばちゃんに連れられて浅草の花屋敷の帰りに寄った、今半（春休み）か釜めし“はる”で食べた肉が美味しくて忘れられない

この組み合わせで名物料理ができました。みなさんもお試しあれ。

『目立ってますか？』

イベントなどでも目立っているところにお客さまが並び、列ができる。**めだたないといけない。目立たないとお客さまはこない。**店頭の明るさ、店内イベント、ハロウィーン、などなど、なんらかのことで目立っているはず、メディアや雑誌でも取り上げられるぐらいに。店頭をめだたせる、明るくさせる。ゴールは、めだたせるのではなくて、売上と利益をあげることなので、繁盛店にするための目立たせることを忘れないようにお願いいたします。

それから変化が必要、変化がないと楽しくない。変化していきましょう！

『名物料理？ありますか？』

他の店舗との差別化に必要です。新しい食事をつくるのは、難しいので、今あるものを、特別な素材や上質な素材にしていくことができる。他の店舗ができないぐらいの素材を使ってみる。当店名物とかってに書いて、できあがりだが、それを完成するために、お客様にアンケートをとって、改良、また改良をしていってはいかががでしょうか。

- ① まずは、美味しい。80%以上のお客様が美味しいと感じてくれる。
- ② そのお店にいかないといけない味をつくる。
- ③ 当店名物と名乗る。
- ④ お客様に食べてもらい、率直な感想を聞く。
- ⑤ そしてそのアンケートをもとに満足 90%以上になるまでもっていく。

『NY イベントでの体験から』

24ドルの SUKIYAKI UDON が大人気！

ワクワク、価値あるものがお客様がもとめている。うどんだから安くなきゃいけないなど常識にとられないように。

ブランディング活動の重要性

花は咲くでは、2018年になってから、特にブランディングといわれる考え方を取り入れています。世界観もそのひとつです。お客様/スタッフにどう見られたい、お客様/スタッフどう見えている、など外に對してのブランディングと組織内、インターナルブランディングにも力をいれています。

これは何かというと、私の想いを書き出し、お店に貼りだし、スタッフにもアルバイトを含めてみなさんに世界観、ビジョン、ミッション、こだわり、いろいろなコンセプトを書き出して、説明いたしました。

例えば、

私が他と差別化をはかるために創成期から決めていたコンセプトは下記の通りです。

【心】【技】【材】× アート × サイエンス × ユーモア × 哲学

これは、**私のこだわりや世界観 × スタッ人の技と活気と笑顔 × 上質の食材と正しい調理法 × インパクトある盛付け × 感動する味を表現したい**という思いです。

この相乗効果で皆が元気で幸せになる素材や健康志向にこだわった優しいお店

お客様に感動を提供するために日々頑張っています。

これを表現したメニューが下記のものです。



極上の肉うどんストーリー

人生で一番美味しいと思った今半すき焼きをオマージュした讃岐うどんを東京風にアレンジ。



彩り四野菜のかき揚げぶっかけストーリー

世界のうどんシェフの奥様が生け花をイメージして、日本らしい生け花のかき揚げを作りあげました。揚げると甘くなる野菜四種を選んでいきます。（ニンジン、さつまいも、いんげん、かぼちゃ）



天ぶらうどんストーリー

天ぶら専門店に負けない日本食の基本をまもった天ぶらを提供しています。

現場での集客活動について

お客様との関係性を密にする活動やエンターテイメント性のある施策をいれています。

手法：

1、Facebook を活用したマーケティング

① 思いをつたえる発信でオーナーの人柄/考え方/スタンスを伝える発信手法 => 世界観を発信しています。

来店していただいたときに、初めて会ったとは思わない感じを演出することができます。

2、メルマガ、VIP 会員

これには特別なご案内、特典、お話ししたいことを書いています。具体的には、来店を促すカチのオファーなどが多いです。

3、ポイントカード

これはお客様と会計時にお話しできるチャンスを作っているのと、みなさんもお使いの手法で 2 度目来店を促進するものです。

4、サイコロチャレンジ、じゃんけんチャレンジ等

これはポイントカード以上にお客様との距離感を近くする効果と、エンターテイメント性があり、一緒にいる周りお客様への効果絶大です。

広報活動

花は咲くでは、TV、雑誌取材、地域のフリーペーパー、地域の小学生への社会見学ツアーなどを積極的に受けています。この活動で、地域のキーパーソンとの関係構築が自然に出来ており、取材が取材を産むようになってきています。下記は、今年に受けた地域誌の取材ですが、このように取材側がネタとして書けるレベルを提供している感じの一例です。私たちが表現したいと思っているものとお客様として取材側が感じてくれていることが一致しているのがポイントです。

◆大タイトル

A5 ランクの黒毛和牛も!ちょっと贅沢なうどんが楽しめる中野「讃岐のおうどん 花は咲く」

◆アイコン

中野 グルメ

◆リード

「笑顔と健康」をテーマに、今年の6月で6年目を迎える讃岐うどん屋さん「花は咲く」。

こだわり食材を使用した“ちょっと贅沢なうどん”が楽しめます。女性が入りやすい温かな店内も魅力です。

■笑顔と健康を届けるうどん屋さん「讃岐のおうどん 花は咲く」

「讃岐のおうどん 花は咲く」(以下 花は咲く)は、東京メトロ丸の内線の新中野駅の2番出口から徒歩3分。JR 中野駅南口からだと、徒歩10分ほど。中野五差路を直進し青梅街道の少

し手前左側にある、「極上の肉うどん」という大きなのれんが目立つお店です。



お店の前に椅子が並んでいますが、お昼時は行列になることもあるのだとか。



近づいてみると、入り口の前にデトックスウォーターが！ その日に仕入れた野菜や果物をミネラルウォーターに入れて、お客さまへ無料で提供しているのだそう。飲んでみるとほのかに柑橘の香りがして、爽やか。飲んだだけでなんとなくリフレッシュした気がします。



店内はカウンターとテーブル席があり、1人でも大勢でも気兼ねなく食べられそうな雰囲気です。

お店にいる店員さんみんなが一斉に「いらっしゃいませ」「こんにちは!」と大きな声で挨拶。とても元気で気持ちのいい空間です。



「私たちはうどんを通して、お客さまに“笑顔と健康”をお届けしたいと考えています。お客さまと接するときも明るく元気に、を心がけています」と話す、店長の北田清さん。接客だけでなく、メニューも

健康を考えた食材を厳選し、うどんも丁寧にひと手間ひと手間心を込めて作ることをモットーとしているのだそう。

手際のよい店員さんの、細やかな気配りと温かい笑顔がとても印象的です。

■ A5 ランクの黒毛和牛を使用した「極上の肉うどん」

「花は咲く」のうどんは、モチモチとした弾力が特徴。

「日本全国から厳選した 4 種の小麦と、高級塩の“46 億年”を使用し、ツヤツヤに仕上げられています。熟成の時間を長めにとって生地で丸 1 日、麺の状態にしてからも丸 1 日寝かせることで、表面は少し柔らかさを持ちつつも噛むとモチモチとした弾力がある、という独特な食感のうどんを作り出しているんです」と北田さん。

讃岐うどんの本場、香川県で修行をしたオーナーが独自で編み出したうどん、小麦には少し柔らかく仕上がる“伊勢うどん”の粉も混ぜているのだとか。それで硬さだけでなく、弾力のあるコシを感じられるのですね。

ではさっそく、入り口にかかっていたのれんにもあった名物のうどんメニュー、「極上の肉うどん」(1600 円)をいただいてみます。



これがうどん?!と思わせるほど、ドーンとのった大きいお肉が強烈なインパクトを与えます。真っ赤な生卵を混ぜながら、お好みで出汁をかけていただきます。

「うどんに合うお肉を厳選し、仙台牛という最高級 A5 ランクの黒毛和牛を自家製のすき焼きダレで味付けしています。オーナーがお客さまに最高のものを食べてもらいたいと考え、今まで食べてきて一番おいしかったものとして“すき焼き”をうどんと合わせることにしました」(北田さん)

1日に50~60杯出ることもあるほど人気の1杯だそうで、昨年開かれた「うどん天下一決定戦2017」では初出場ながら東日本第1位を獲得している確かな実力派。同イベントの2日間で4000杯も売れたそうで、多くの人たちがほれ込んだうどんなのです。

実際食べてみると、噛んだ瞬間にとろけるような柔らかなお肉で、すき焼きの甘みだけでなくお肉自体の甘さが感じられます。卵と肉汁が絡んだうどんはツルンとのど越しがよく、出汁をかけると香りも合わせ、より深い味わいに。これはクセになりそうですね!

■ 厳選した野菜と油を使ったサクサクのヘルシーなかき揚げ

「花は咲く」は「健康」もテーマの一つ。おいしく野菜がたっぷりとれるメニューは女性に人気なのだとか。



こちらは「彩り 4 種野菜のかき揚げぶっかけ」(900 円)。にんじん、いんげん、さつまいも、かぼちゃの 4 種類の野菜をスティックにして筒状のかき揚げにしています。かなり高さがあるので、これもインパクト大のメニューです!

「上質で安心・安全なもの、そして健康的な料理を提供したいと考えていますので、野菜もできるだけ有機野菜・無農薬に近いものを揃えるようにしています。上質な揚げ油を使用し、カラッと軽く揚がるように衣も薄く仕上げています」と北田さん。

確かに、噛むとサクッという音がして、食べたときに油っぽさを感じにくい印象。天ぷら独特のもたれる感じもなく、サクサクした歯ざわりの天ぷらとモチモチのうどんは相性抜群です!

ちなみに、うどんは持ち帰りも可能。混雑時は事前に電話で注文しておけば、並ばずにテイクアウトができます。またゆでていない生のうどん(出汁とセットで 2 人前 700 円)も購入できるとのこと。冷蔵で 5 日、冷凍で 1 ヶ月ほど日持ちするとのことなので、家でゆっくりできたてを楽しみたいときや、遠方の方へのお土産にぴったりですね。

■セットメニューやおつまみ、スイーツも!豊富なメニューたち

「花は咲く」はうどん専門店ですが、うどん以外にも「岩中豚スペアリブ角煮」(800 円)などお酒が進むおつまみや、「アイスクリームの天ぷら」(250 円)などうどんの後の変わり種デザートメニューも充実。



さらに、お腹いっぱい食べたいときはうどんとのセットメニューもオススメ。

「花は咲く三昧」(1200 円)はうどん 3 種(ぶっかけ・おろし・きつね)と野菜のかき揚げがセットになっています。「カレー三昧」(1280 円)は、人気の野菜たっぷりのカレーうどんにかしわ天と小ライス。うどんだけでなく、カレーライスも楽しめるお得なセットです。

さらに贅沢したいときは、「極上の肉うどん」と、肉をご飯にのせた「ミニすき焼き丼」をセットにした、「肉肉セット」(2300 円)。見た目もお腹もボリューム満点です!

また、天ぷらの単品やトッピングも豊富なので、自分好みの食べ方やお気に入りの組み合わせが楽しめます。

天ぷらは持ち帰りも可能なので、メインのおかずが決まらない日は、揚げたての天ぷらを買って帰るのもいいかもしれませんね。

■まとめ

うどんだけでなく、おつまみメニューやアルコール、スイーツも揃っていて、昼でも夜でも誰とも行きやすいお店という印象でした。6 月中は創業月間とのごことで、週替わりにお得にいただけるメニューが登場するそう。食欲が落ちがちな夏は、ツルっとのど越しのよいうどんがぴったりの季節。ぜひお肉とたっぷりの野菜に舌鼓を打ちながら、暑い季節を乗り越えてみてはいかがでしょうか。

◆データ

讃岐のおうどん 花は咲く

電話 03-6454-1546

営業時間 月曜~土曜 11:00~15:00 L.O. 17:00~21:00 L.O.

日曜 11:00~15:00 L.O.

定休日 なし(元旦を除く)

URL <http://hanahasaku.com/>

住所 東京都中野区中央 4-6-12

ここに掲載されているノウハウを継続的に習得できるように世界のうどんシェフ相方がみなさまのためにオンラインサロンを企画中です。近日中にオープンしますので、よろしくお願いいたします。

みなさまのご協力本当にありがとうございました。

相方芳彦