



**双方の強みを共有させて、実際に地域の人達から愛され、利益を上げている相浦店
オーナーの㈱ライフパレット代表取締役川副洋輔様にお話を聞かせてもらいました**

**Q どん丸と福まん家の業務拡張した経緯をお聞かせ下さい
川副オーナー様（以下川副）**

目先の利益よりも長期的な事を考えて拡張に踏み切りました。
成熟しきった市場などない。アイディア次第で新たなチャンスがいくらかもあると思ったのです。でも、販路やノウハウも持っていませんし、とくに自社が持っていない技術やノウハウを利用できるので事業の幅が大きく広がると考えました

Q 相乗効果などメリットはありましたか？

川副

長崎県だとやはり魚が豊富ですから難しいかな…と思っていたところ、コマーシャルで「福まん家」を知りました。近所にも「福まん家」ができたので買いに行ってみたところ、お弁当なども充実していてなにより美味しかったです。これなら一緒に出来るかもしれないと思い立ち早速本部の方に相談してみたら快く協力してくれました。

Q アルバイトさんや、パートさん達もすぐ作れる様になりましたか？

川副

はい。調理仕込みや特殊な技術などほとんど無く、厨房に固定で人が入らないといけない！ということがないです。接客と兼任しても充分シフトが回せます。

本部の方のサポートもあって結構すぐに皆作れる様になりました。

うちは一応プロの料理人にも来てもらってます。

カラアゲの揚げ時の見極めなどはさすがプロだ！って思いますよ！

Q 今、事業提携を迷われてるオーナー様になにかアドバイスはありますか？

川副

お客様は常に「よいもの」を求めています。お客様を獲得するには、「もっとよいもの」を目指す必要がありました。お客様は、今日はどれ食べる？と、選択肢が増えて喜んでいます。『どん丸』も『福まん家』もとても協力的で、出店地域の環境や、市場調査、事業計画などを立ててくれました。私達は、店舗の地域住民から愛され、利用してくれるお客様を増やす事だけ考えれば、あとは宣伝、商品開発、接客マニュアルの改善などは本部が行ってくれるのでとても助かります。



コロナ対策もしっかりしている店舗内。
とても明るく清潔でした。



駐車場はいっぱい。終止注文の電話が
鳴っていました



調理場もとても整理されていて清潔。
揚げたてを頂きました！パリのサクサクでした！さすがプロの技！