



## 複数店経営は、リスクヘッジと、店舗経営ストレスの緩和にもつながる。

権限をダイナミックに委譲する人材を育てる。

以前より、ビリヤードやダーツ等のアミューズメントと飲食が一緒になった複合店など十数店舗を、富山県を中心に展開しており、数年前からFC化を考えていました。FCのシステムやノウハウは日本のコンビニ業界が最高峰であり、まずそこで学ぶのが先だと思い、各チェーンの中で、人を大切にし、個性を尊重するファミリーマートの姿勢が私の考えに近いことから、2009年6月に加盟しました。実際にファミリーマートに加盟してみると、そのFCシステムは想像以上で、心から感動したのを今でも覚えています。

1号店開店後、1年に1店舗のペースで開店。現在4店舗を運営していますが、複数店経営を成功させる一番のポイントは、権限をダイナミックに委譲することで人材を育てることだと思います。私の会社では、4店舗を統括する立場の社員(高岡戸出市野瀬店店長兼務)があり、私は彼に各店舗の経営をほとんど任せていますし、彼は各店長に、店長はマネジャーに、マネジャーはストアスタッフに...というように、できるだけの権限を委譲させるようにしています。そうすることで、やりがいや達成感が生まれ、それが「愛店(愛社)精神」にもつながっていくと思っています。

インターネットを利用し、各お店とコミュニケーションを密に。

また、遠隔地にあるお店の店長の場合、どうしても孤独感に陥りやすくなりますので、そのフォローも重要です。私のお店では、各店長のシフトなどの面から定期的なミーティングがなかなかできませんので、インターネットを利用し、毎日、売上報告やその日の出来事などを各お店の店長からメール送信してもらい、それを会社の幹部や各店舗の社員が閲覧し、書き込むようにしています。こ



■2009年6月に1号店の砺波東石丸店を開店。以後、2010年12月に射水片口店、2011年11月に高岡駅南一丁目店、2012年9月に高岡戸出市野瀬店を開店。現在4店舗を運営。

- ★好きな言葉 「Just do it!」
- ★好きな経営者 「孫正義氏」
- ★最近読んだ本 「成功者の告白」 「孫の二乗の法則 孫正義の成功哲学」
- 趣味 「ビリヤード」
- 最近のマイブーム 「ゴルフシミュレーター」

れによって、成功事例はもちろん、苦しいことや辛いことも共有することで、コミュニケーションを密にし、会社としての一体感を育むようにしています。

複数店経営のメリットは、リスクヘッジです。先日あるお店が大雨で浸水した時、即座に周囲のお店の店長やマネジャーが応援に駆けつけてくれました。また、店長が病気で急に休んだ時なども、カバーし合うこともできます。

さらに、複数店経営で社員を店長にしてお店を任せられることができれば、オフの時間がより取りやすくなるなど、店舗経営のストレスも緩和されます。

幸い、ファミリーマートは方針として複数店経営に非常に手厚いチェーンです。複数店経営を検討されている方はぜひ、すぐにでも前進することをお勧めします。

今後は、富山以外の県にもお店を出すのが目標。そのためにも、今あるお店をよりレベルアップさせて、社員と一緒に頑張っていくと思っています。



谷崎オーナー他、社員の皆さん。  
●富山県高岡市戸出市野瀬564