



平成30年度  
採択

2018.7.27  
OPEN

ざんぎバル HANA (ハナ)

1

「開業から約1年経過しましたが、当初思い描いていたお店になりましたか？」

お客様で多くのお客様にご来店いただいています。特に、当初から目指していた「地域に根差し、家族で落ち着いて食事ができるお店」として、近所の方や家族連れの方にご利用いただいています。また、某テレビ番組への出演もあってか、遠方から来る方もいらっしゃいますし、お客様が投稿したSNSを見て来てくださることもあり、幅広い層のお客様がいらっしゃっていますね。

「テレビの反響は凄かったのでは？」

そうですね。経験したことがないくらい忙しく、目が回るほどでした。出演から数か月経ちますが、未だに「テレビを見て来た」という方もいらっしゃるほどです。

「そんなにですか。広報活動はあまり必要なさそうですね・・・。」

リピーターも増え、町内会や商店街の会合などでも利用いただいていますし、常連のお客様が友人を連れてきてくださることもあります。それでも、認知度はまだまだだと思っていて、PRしていくことで、もっと多くの方にうちのお店を知ってもらいたいと思っています。

「なるほど。PR活動はどんなことを？」

基本的には、フェイスブックとインスタグラムで情報発信しています。日替わりランチやイベント、休業日などを中心に、わかりやすい情報をコンスタントに発信するよう心掛けています。また、町内会のお祭りへの出店は、とても良い反響がありましたね。「お店は知っていたけど、まだ行ったことがなかった」

「お話を聞いてみると、とても順調のようですが、地域に根付いてきたという実感はありませんか？」



4



2



3

はい。顔なじみになったお客様も着実に増えてきて、気兼ねなく会話ができる方もちらほら。来店当初は妊婦だった方が、出産後に赤ん坊を連れてきてくださったこともあって、こういうことがあるととても嬉しいですね。あとは、地域の中学校の生徒さんが職業体験に来てくれて、接客してもらっている姿を見ながら「地域に根差したお店になってきているなあ」と実感しました。

「現状、何か課題は無いのでしょうか？」

そうですね・・・来客に比して厨房が狭いこととか、基本夫婦で営業しているので、中々休めないといったところでしょうか・・・。

「それは「嬉しい悲鳴」というものですね。では、うまくいっている要因はどんなところだと思いますか？」

細かい課題はたくさんありますが、最初から全力でやってきたことが、今に繋がっているのだと思います。開業前の準備段階から、できることはすぐにやっていくことで、開業してからは、本業にしっかりと集中できました。開業後のことも色々と事前想定していたことで、大きく失敗するようなこともなかったですね。

「早めに動いていくことが重要なのですね。」

そうですね。あとは、お店として明

確なコンセプト(軸)を持つておくことはとても重要だと思っています。これがあることで、多少の困難があってもブレないお店づくりができると思います。うちの場合は「ざんぎ」ですね。そもそも周りに若者向けの飲食店がありません。若い人が来店しやすいお店」という方向性で出発しました。キッズスペースを設けていることもそうですし、お店の雰囲気も若い人が入りやすいことを意識しました。もちろん、メニューについても、若い方向けに考えたものがいくつもありません。

「お客様第一でありながらも、自分の中に軸を据えることが、お店を支える屋台骨になるのですね。この調子で、地域に根差したお店で居続けてください。」

ありがとうございます。地元で愛されるお店であり続けるため、これからも頑張ります！

(インタビュー日：令和元年12月10日)



白石区北郷3条5丁目13-30  
011-595-8487  
ランチ 11:00~15:00  
ディナー 日~水曜17:00~23:00  
(金、土曜~24:00)、木曜定休  
Facebook / instagram

- 1.温かみのある落ち着いた雰囲気の内。
- 2.黒板には、ざんぎ以外の多彩なメニューが並ぶ。
- 3.名物「スパざん」。もも肉のざんぎの上には甘めのミートソースがたっぷり。
- 4.伊達産の鶏肉のみを使用した自慢の「ざんぎ」。様々な部位が楽しめる。