

平成22年5月31日

各位

株式会社 徳 ・ 株式会社 傳六
ノリックス株式会社 ・ 有限会社 和公
代表取締役 鷺岡和徳

前略、今月も業務に専心いただきありがとうございます。

おかげさまでこの5月は本店を含めどの支店でも前年対比を大きく上回り、特に平野三徳庵、北三徳庵は過去最高の売り上げを更新しました。神戸そごうの「Nori-deli」もリピーターのお客様が確実に増えています。6月初旬には開発準備に半年を費やした新商品の「めちゃうまメンチカツサンド」を新しく製造販売します。予約の弁当も最近では毎日発注があり、少しずつ徳の料理を神戸の方に召し上がっていただくようになってきています。奈良の里山料理「ほうらんや」も貸し切りパーティーが連日あり、仕出し弁当もどんどん売れてきています。また土日は家族でハンバーグを食べにくるお客様で超満員になります。6月には夏向けの新商品をどんどん投入したり、日本酒と料理のマリアージュを楽しんでもらうイベントなどを開催していきます。売上が上がるということはより多くのお客さまに支持をいただいているということです。景気が低迷している中で多くの外食産業が苦戦しています。上場している外食産業も時代の流れを見ながらお店のサイズダウンやメニューや価格の変更をどんどん進めています。時代の変化に対してしっかりと適応していかなければ私どもの様な中小企業は競争に負けてしまいます。支店の会議の中でいつも皆さんに申し上げているようにもっともっとこれでもかと言うぐらいお客様を喜ばせてください。商売繁盛の秘訣はそこにしかありません。6月からもっとお客様を喜んでいただくための提案と作業がより効率化・簡素化・単純化できる提案をすべての社員、パート、アルバイトの方に募っていきたいと思っています（支店では4月から始めています）。採用させていただいた内容は社内新聞で発表し、内容によっては私からアイデア賞をお渡ししたいと思っています。（支店の接客スタッフはどんどん貰っています）皆様しかわからない現場ならではのちょっとした改善を期待しています。意味のないサービスを廃止したり、やり方を少し変えたり手順を変えたりすることや単純作業を機械化することで負担労力が大きく変わることはよくあることです。お客様の為にできること考えてみればいくらでもやることはあります。本来アイデアのほとんどは現場から出てくるべきものです。今ある現状を是とせず常に自己否定をしていかなければ競争に負けてしまいます。私どもの経営理念にある**新たな価値**と言うのは「高い価値」ではなく「**お客さまが必要とする価値**」なのです。お客さまが本当に求めているものを作り、また困っていることを解決し、それをお客さまが欲しい価格で販売する。このことに今後全力で注力していきます。

「私たちはお客様のために常に新しいことに挑戦し、食生活に**新たな価値**を創造しつづけます。」
すべては自分のために。
すべてはお客様のために。
すべては会社のために。
すべては社会のために。

来月も一緒に頑張りましょう

草々