

平成22年4月30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。  
桜もすっかりと散りとでも過ごしやすい時期となってきました。さて、社内新聞でも書かせていただきましたが個人的に4月から経営の原理原則をもう一度学び直そうと塾に行き勉強しています。その中で学んだのはモノが売れないのは不景気だからではなく厳しい競争がすでに始まっているからであり、成長するかつぶれるかの時代である。そこで成長する企業となるための必要十分条件として「お客様の本当に欲しいものが欲しい価格で提供されているか」ということです。口先だけではなくこのことを追求することが本当の意味での「For the Customer」（お客様の為に）ということであり、私たちの提供する商品とサービスが一部の方でなく、より多くのお客様に求められているのかどうか、それがお客さまに支持される価格になっているのかを見極めよということ。つい自分たちが売りたい価格や他店がこれくらいで売っているからといった理由で価格を決定してないだろうか、高級品だからこれくらいの金額をお客様は支払うだろうといった旧態依然とした考え方に私たちはなっていないだろうかということを考える機会となりました。先日ノリデリの試作会で山口料理長が「野菜の精進炊き」を作ったところ（見た目は美しくとても美味しそうでした）さあこれをいくらで売ろうかという話で値決めをしていたところ同じデパートにある有名店は同様のものを380円で販売しており、料理長の希望価格は少し安めの350円でどうだろうかという意見でした。しかし周りの女性従業員の方は「自分だったら250円でしか買わない」という強烈な意見があり、重ねてその場にいた洗い場の女性に「これいくらやったら買いますか？」と聞くと「98円くらいですか」との答えをいただきました。「実際に私の家の近くのスーパーで同じものが98円で売ってます・・・」つまりこれが競争なのです。350円で販売してもいくつかは売れるかもしれませんが多くのお客様の支持を得ることはできないでしょう。デパートだから同じ商品が高く売れるという時代は終わりました。購買者はわざわざ高いものをデパートで買う理由はないということです。決して安売り路線に変更するわけではありません、大切なのは常にお客様の目線で商品を考えお客様の目線の価格帯を設定しそれで利益が出るような仕組みを作ることと考えます。

【徳の経営理念】

「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。」

【徳のモットー】

「一膳入魂」～うまい料理は世の為、人の為～

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