

平成23年9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。

少し前までの猛暑もいつの間にか過ぎ去り秋の気配を感じる頃となりました。この時期は毎年のことながら運動会のお弁当や行楽用の食事の提供など、多くの方々に私どもの料理を召し上がっていただく機会となっています。また、お客さまの囲い込みを目的とした販促も少しずつ結果が数字に表れています。今回の夏季の閑散期にグループ店全店舗で食材費の見直し、労務の効率化、人時生産を高める工夫を行ってきました。それぞれの管理者がお客さまに良い食事と接客を提供しながらコストを削減していくという飲食店にとって命題ともいえる課題に積極的に取り組みました。このことは繁忙期に数字となってわが社の大きな強みとなることを確信しています。

食材について献立と仕入れを担当する各店料理長に口を酸っぱくして言うのは仕入れ業者から少しでも安く仕入れるために必死で商材を買いたたくことはしてはいけません。何万トンの食材を年間契約で発注するのならそれもありかもしれませんが今の我々の規模ではそのようにとにかく安い仕入れを目指すことよりも仕入れ業者との間で事前に決めた一定の水準を下回る食材を持ってこさせないこと。大切なのはこんな食材を使った料理はお客さまには出せないという意識をしっかりと持つことと考えます。ちなみにチェーン店のサイゼリアは食材比率40%と聞き及びます。私は料理の味の良しあしは80%が食材で決定すると思っています。料理人の技能やその他の要因は残りの20%くらいでしょうか。しかしながら提供する販売価格が決まっているために使用できる食材の質と言うのはどうしても限られてしまいます。品質が落ちたものを提供することでお客様は「以前と同じ料金を払って同じ料理を食べているのに以前より美味しくない」と感じられ2度と注文いただけないこともよく聞く話です。

社内新聞にも同様の内容のことを書きましたが私たちが「美味しい」「お得」と思ってお客さまに提供している商品は売れていなければ（選ばれていなければ）お客さまから嫌われているということです。モノの割に価格が高いから売れないというのもよくある話です。どうしても私たちは自分たちにとって都合よく世の中やお客さまを見てしまいがちです。世の中はどんどん変化していきます。私たちは物事をありのままに見て「食べる立場」「買う立場」から「作る立場」「売る立場」にたって日々を新たにし事業を進めていかなければ時代に取り残され、競争に負けてしまいます。お客さまが虜（とりこ）になるような商品とサービスの提供を目指していきましょう。

「一膳入魂」

「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