

平成26年10月31日

各位

株式会社 徳
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。すっかり秋めき、早朝出勤を常としていただいている調理担当の皆さんは、夜明け時間で季節の変化を感じておられることと思います。さて、社内新聞でも少し掲載していますが、9月末からアメリカ西海岸に飲食店視察に行ってきました。様々な新しい業態の店舗（飲食店、スーパーなどの小売店）を見て実際に客の立場になって利用することで、今後の我が社の業態開発と商品開発のヒントをたくさん得てきました。

私たちが携わる飲食ビジネスは、社会や経済の変化によって内容が大きく変わってきます。消費者のライフスタイルが変化するわけですから、これは当然の事とも言えます。アメリカでは現在女性の7割が仕事をし、家計収入の44%を稼いでいます。（ちなみに日本は14%です）アメリカ全体の労働力の47%は女性によるものとなっています。この事からアメリカでは平日は自宅で晩ご飯を作る習慣がほとんどなく、外食またはスーパーでの冷凍食品、総菜ですませるのが常識となっています。日曜日は自宅でパーティーをする習慣があるので食事を作りますが、総菜や半加工品を用いる事が多くなっています。そのためにスーパーマーケットでは生の野菜や魚の品揃えは日本よりも少なく、半加工もしくはすぐに食べる事が出来る総菜がほとんどとなっています。この現象はアメリカだけではなく、成熟社会の潮流として少子高齢化のため労働人口の少なくなっている日本でも必ず起こりうるものと確信しています。

また、我が国も含めて欧米各国の食生活はこれ以上望めないほど豊かになり、最近では消費者のニーズが「より簡単な食事（ファストフード）」「美容健康食」へと急上昇していることも特徴となっています。それ以外でもお客様の欲求やニーズが衝動的でかつ流動的な事が多く、特に飲食ビジネスではこの商品を提供すればすべてのお客様が未来永劫に満足いただけるものというのはいえないという事は、皆様も承知だと思います。お客様というのは複雑で、いろいろな形の欲求を膨らませ利己的で「我がまま」なものであり、少なくとも「美味しさ」「豊富な献立」「高い品質」「値ごろ感」「流行」「おしゃれな感じ」「独創性」「安全安心」「清潔感」「話題性」「合理性」など、お客さまの生活に役立つものしか選んでいただけません。私どもはこれらの事を満足していただくために、ゴールのない努力をしなければなりません。大変な事ではありますが、これが社業発展の一番の近道であると確信しています。

「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