

平成27年9月30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、今月も社業に専心頂きありがとうございます。

最近、新聞等で居酒屋の大手である「ワタミ」が介護事業を売却するとともに不採算店舗85店を閉鎖するという記事を見ました。昨年も102店舗の大量閉鎖をし、この2年ですべての店舗の3割近くを削減するようです。現在、売上高は1553億円ですが本業の儲けを示す営業利益は20億円の赤字となっています。宅食事業や介護部門は減益ながら黒字となっていますが外食部門は前期から15%売り上げを落としています。

その要因はいろいろありますが、一番の理由は消費者がワタミを利用しなくなったということです。客数や売り上げが減るといことはお客様からの支持率が減ったということで、提供する商品とサービスにお客様が納得していないと言うことを意味します。過去、ワタミは客数減少の打破のために様々な新しいメニューを投入したり既存商品の価格を下げたり様々な手を打ってきましたがほぼ功を奏していないのが現状です。

「人件費や材料の価格が上がっているから利益が出にくい」「コンビニやスーパーマーケットで買った酒と総菜を自宅で飲食する方が安くつく」「回転寿司や牛丼チェーンで気楽について飲みする」など外部の要因もあることは確かです。しかしながら280円均一の「鶏貴族」やイタリアンのチェーン店である「サイゼリア」はメニューをほぼ変えずアイテムも増やさず、特別セールもしないで業績を上げ続けています。分析すると鶏貴族やサイゼリアがお客様から支持されているのは提供する商品並びにサービスの価値が価格以上であるとお客様が感じていることを意味します。双方のお店に共通するのは徹底したベーシックな売れ筋商品の磨き込みをしていることです。逆を言えばメニューがコロコロ代わったり、どんどんメニューが増える店は商品の磨き込みが出来ない店ともいえます。

今の時代は他店との競争があるのでメニューを増やさないといけないとよく言われますが本当の競争対策は主力メニューの品質を上げることです。私どもにおいても自社の独自の価値と繁盛の理由をしっかりと追求し、間違った効率化やシンプル化、利益追求をせずに「食材の品質の向上」「技術力のアップ」に注力し続けていきたいと考えます。

【社是】

「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。」

【モットー】

「一膳入魂」～うまい料理は世のため人のため～

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