

平成27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。

ここ数年、円高や人手不足の影響等で食材費を含めた製造原価がどの企業も上げ止まり状態となり弊社においてもその状況への対策に心を砕いている状態です。その解決方法として最も手っ取り早いのは商品の「販売価格の値上げ」です。価格決定と言うのはどんなビジネスにおいても最重要課題で、特に飲食店では値決めが客数を左右すると言っても過言ではありません。吉野家が牛丼を値上げしたとたん客数が減り赤字になったことは周知の事実です。当然のことながら安さと言うのは競合他社に打ち勝つ最大の手段です。

私どもでも自社商品を他店よりも安く提供するために様々な企業努力を行なっていますが、そこには限界があるのも確かです。何も考えず今までと同じやり方で商品を安く販売すれば必ず「何か」が損なわれます。それは味、品質、サービス、社員の待遇・・・品質は食材、製造技術、人材の質、売り方、店構え、安全管理、接客を含みます。それらは長年に渡り、私たちのお店が大切にしているものでありお客様と約束していることです。それとは逆に「うちの料理の価格は他社よりも高いけど使用する食材や容器がいいのでその価値がわかるお客様だけが注文していただければいい」という考え方で経営されている会社もありますがそういったお店は現在ほぼ立ち行かなくなっているのが現状です。

つまり、価格を決める権利は会社にあるのではなく、お客様にあるわけでもなく、その双方の関係性の中にあります。安さとは「お客様がその商品に対して価値がある（必要である）と認め、同時に他店よりも品質が良く、お客様が【買える価格】で販売されていること」と私は定義しています。つまり安さとはすべて比較なのです。スーパーのひとつ20円の卵は隣に陳列されている10円の卵よりも高いと感じてしまうようなものです。また高いと言う理由で売れないものはたくさんあります。しかしその商品を安くしても全く売れないことがあります。つまりどんなに安くしても欲しくない人にとっては高いものに映るからです。私たちは自社が大切にしているスピリットをしっかりと守りながら、お客様にとって価値のある商品をさらに探求し、それを出来るだけ安く提供する努力をし続けることが私たちのミッションだと確信いたします。

「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