

平成28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、今月も社業に専心頂きありがとうございます。  
一気に秋めいて朝晩がめっきり冷え込んできました。私どもの社業もすべての支店含めて繁忙期に入りスタッフの皆様にはこれから春までご労苦をおかけいたします。おせち料理も百貨店・スーパー含め販売を開始いたしました。また相愛大学様とコラボしたレトルトカレーの第2弾も過日に完成いたしました。今回は自社HPだけでなく百貨店や高級スーパー、amazonでも取り扱いいただく予定です。さて、現在の食ビジネスの中でお客様のニーズというのはとても衝動的であり、かつ流動的です。昨年よく売れた商品が今年も売れるという保証はなくお客様は自分の生活のためになるモノやサービスしか選んでいただけなくなっています。

飲食業界は誰でも比較的簡単に開業出来るビジネスで個人店・チェーン店限らず新しい飲食店がどんどん開業しています。しかし、その廃業率は非常に高く、1年未満で閉店した割合は34.5%、2年以内で閉店した割合は15.2%。合計すると49.7%となり、約半数の飲食店が2年以内に閉店しています。（大阪府商業統計調査より）さらに、開業3年では約7割が廃業し、10年後も営業している飲食店はわずか1割程度と言われています。言い換えれば「どんどん新店舗がオープンする一方、どんどんつぶれている」のが、飲食業界の実態です。その理由の一つは、「競合店の存在」です。数十年前は、顧客の外食ニーズに店舗数が追い付いていなかったためどこでもそれなりに繁盛していました。しかし今は店舗数が過剰に増えて供給過多となり、さらに惣菜、コンビニ、スーパーマーケットなどの中食や、宅配、通販なども飲食店の競合として台頭してきています。つまり小さくなっている市場を、多くの店舗が奪い合っている状態なのです。

社会や経済の状況の変化とともに消費者のライフスタイルも変化して行きます。私たちは「自分たちが作っている商品はこれでいいのか」「商品の内容はこれでいいのか」「価格はこれでいいのか」「自分たちのビジネスはこれでいいのか」ということを今までよりも更に短いターム（期間）で見直していかなければならない時代となっています。なんでも便利に手に入る時代に私たちはお客様の目線と立場で「豊富な品揃え」「価格に対して高品質」「値ごろ感を感じる価格」「オリジナル性」「安全安心」「便利」「より健康的」「手作り感」「出来合い冷凍食品の排除」「添加物用不使用」「国産食材のみの使用」といったお客様が食ビジネスに求める要素を確実に達成して行くことが当社唯一の成長のポイントであると確信いたします。

#### 【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