



社会に必要とされる 会社を目指して

大高 健吾 (おおたか けんご)

株式会社イズムフーズ 代表取締役
郡山市



はじめに

弊社は福島県、宮城県にて飲食店を15店舗、工場を1カ所展開しております。外食産業は長期にわたって市場規模が縮小～停滞となっており、スーパー、コンビニなど他業種との競争においても劣勢なのが現状です。最近で見ますと、震災後1～2年は高単価の業態の支持が高く、客数・客単価ともに前年を上回るような状況が続いておりましたが、3年前頃からは再度低単価業態が好調となり、高単価業態は苦しんでいるという状況が続いております。

ただ震災前までの環境と若干違うのは、デフレ時代に伸びた業態が全て良いわけではなく、安い中でもしっかりと価値のある業態は好調、そうでないものは伸びないという状況となっており、また、高単価でもしっかりと価値を出している一部の業態は好調です。

弊社の主力業態である「旬菜うちごはん菜々家」は「1日1回菜々家で食事をするのが健康的な食生活を送ることができる」というコンセプトのもと、野菜を中心とした惣菜バイキングが食べ放題、メインの定食は出来立てをテーブルにお持ちするという業態です。「健康的な食生活」というコンセプトですので化学調味料や添加物は極力使わず、ほぼすべてのタレやソースを自社工場で製造し「日持ちのしない商品」を製造・販売してお

ります。また、毎日食事をしていただくにはお財布に優しくしなければならぬため、すべての商品は惣菜バイキング付で698円～898円に収めております。

業態における価値がより厳しく精査される現代において、弊社が勝ち残るためにはコンセプトを明確にし、価格以上の価値を提供していくことが必要と考えており、日々挑戦しております。

外食の2本柱

物流や開発など重要な部門は多々ありますが、外食において重要な二本柱は「営業」と「商品」です。営業に関しては店舗におけるスタッフ、それをまとめるスタッフなどお客様に実際に対応す



「旬菜うちごはん菜々家」店舗外観

る人間の強化です。マネジメントは距離に比例して難しくなりますので、いかに理念を浸透させ、距離が離れていてもトップと同じことをいえる人が現場、現場にいるようにできるかということが重要です。最も同じであるべき考えは「理念」です。お客様にどのような考えで対応するのか、仲間にもどのような気持ちで接するのか。お客様でもスタッフでも肩書きを外せば「人と人」です。マニュアルやルールなどよりも人として「利他の心」で周りを大事にすれば物事はうまくいき、結果として自身も良くなると考えています。

そのスタッフをどう育てるか。それは「コミュニケーション」と「教育」、そして「目標設定」と「考課」のフィードバックです。順番もこの通りでなければなりません。コミュニケーションがしっかり取れて尊敬している人からされる教育や考課と、そうでない人からされるものとは成果が全く変わってきます。

まずはコミュニケーションをしっかり取ってお互いの心を通わせることが重要です。そのため弊社では、店長とパートナーさんは2カ月に1回の面談、社長と全社員とは6カ月に1回の面談を実施しています。その他、握手で挨拶、朝礼夕礼、パートナーミーティング、飲み会、年1回の全スタッフ総会など、仕掛けを作ってコミュニケーションが取れるよう努力しています。技術はこれらが出来ていれば勝手に進化していくものです。

商品に関しての弊社のコンセプトは「原料の川上からお客様のテーブルまでを設計する」「世界中からお客様にとって最も価値のあるものを調達する」です。商品は主に「調達（購買）」と「商



栄養バランスに優れたメニューをお財布に優しいお値段で！



旬を食べ放題！
菜々家の惣菜バイキング

品開発」に分けられます。商品に関して細かく考えをお話していくと長くなってしまいますが、例えば調達に関しての主な考え方は①分解して考える②機能（目的）を考える③プロと話す、の3つです。

① 分解して考える

スーパーに行けばさまざまな商品が並んでいて商品名と価格が書いてあります。その価格は原材料費や包装資材費、物流費、メーカー利益、販売利益などいろいろなもので構成されています。それらを原料の川上から分解して、より良くなれないかの方法を考えます。弊社の「ほっけ」で言えば原料はアラスカ沖のものを使用しています。原料の調達先を決め、茨城の加工メーカーで加工して商品を届けてもらうわけですが、原料価格は港の蔵前価格（港の倉庫段階での価格）で押さえ、最適な物流を探してメーカーまで送り、さらにメーカーとは加工方法と加工賃、荷姿を決め、トラックが満載になるロットで弊社委託保管倉庫に入れてもらう。細かくいえば更にたくさんありますが、要は分解していくと改善するものが見えてくるということです。

② 機能（目的）を考える

「最適」なものを選ぶことです。美味しいお肉と言ったらA5の和牛というかもしれませんが、それで牛丼チェーンの牛丼を作っても美味しくありません。少なくともたくさんは食べられません。すべてのものには最適な役割があるのです。6畳の部屋に8畳用のエアコンや4畳用のエアコンでは過不足が生じるのです。あらゆるものに対して過不足がないように考えることが重要と考えています。

③ プロと話す

①②はプロと話すことで出てくるものがたくさんあります。私たちは、単品単品においては素人です。その商品を語らせたなら夜通し話せるような人間から多くを学び、血肉としていくことが重要であると考えています。

上記のようなことを考え実行しながら、仲間と一緒に多くのお客様を喜ばせ、結果として弊社で働く人たちが「この会社で働いて良かった」という会社を作っていきたいと考えています。