

平成21年12月31日

従業員各位

株式会社 徳 ・株式会社 傳六  
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。

新年を迎え、これから数ヶ月間にわたり当社で最も忙しい時期を迎えます。従業員の皆様には年末年始も出勤いただくこと心より感謝しております。さて、現在100年に一度といわれている不況が日本全体を取り巻いています。世間の飲食店も平均して前年対比で15パーセントの売り上げ減と聞き及びます。今まで安定していた老舗の飲食店もどんどん破綻しています。私どもの会社の中心事業体である冠婚葬祭の仕出しも今までは堅調でしたがお客様単価の減少や注文数の減少により厳しい局面を迎えています。高級なものが売れない時代の中で繁盛している店には共通の考え方があります。要はお客様にその価格で値打ちのある内容の料理とサービスを提供できているかです。私自身も今後の販売戦略として値下げをするつもりはありませんが一番のポイントは価格を下げない代わりにリーズナブルに感じてもらう工夫を徹底的に「そこまでやるか」といわれるくらいに進めていこうと思っています。またニュースでいやな事件ばかりが報道される中、お客様が私どもの料理と接客サービスで「癒された」「ほっとした」と感じてもらうような仕事を追求しようと考えています。その為には仕入れの方法や取引業者も根本的に見直さなければならぬし調理のオペレーションやメニューも変えていかなければなりません。配膳、接客の考え方も同様です。家電メーカーは冷蔵庫一つとっても右からでも左からでも開ける事ができる物や、ラップをしなくても乾かない仕組みや〇〇を入れるためだけのポケットなど英知の結集のようなモノが売り場に並んでいます。そういったモノだからお客様の心をつかむ事ができるのです。私たちの仕事になぞらえたとき、そこまでお客様のことを考えた料理を作っているのでしょうか。自分たちが作りやすいだけのお仕着せのものになってないのでしょうか。こんな時代なので売り上げは追いかけるべきではありません。しかしそれが自分の店のスタイルにあっているかどうか見分けることは大切です。あるべき姿から外れてしまっていないか、意味のない割引サービスで店の質を落としてはいないか、今私たちがやるべき事は本当においしい料理を良いサービスでお客様に提供することに集中する事です。出来合いの珍味を使っておいしい料理は絶対にできません。料理のおいしさの8割は食材だと私は思っています。宴会や法事などでお部屋をご利用くださったお客様には礼状を送っていきます。このような小さな積み重ねをやり続ける力こそが料理店の生きるか死ぬかの瀬戸際となります。2010年は背水の陣を引いて地味な作業を徹底していきます。ご協力お願いいたします。

「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。

来年も一緒に頑張りましょう

草々