

平成23年6月30日

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。

6月期は私どもの会社の決算期となります。細かな数字は差し控えますがおかげ様で本年も増収増益となりましたことご報告いたします。(各子会社連結決算)

本店支店の注文数の大幅な増加が客単価の減少を上回り、増収につながっています。

現在どの飲食店舗も売り上げ減少を余儀なくされている中で私どもの店がお客さまに支持されているということはここ数年来の経営の方向性が正しかったということ、従業員の皆様の頑張りがお客さまに認めていただいているということだと確信いたします。

数年前から私どもの事業の主力であった葬儀仕出しが家族葬や直送という葬儀のありかた自身の変化により利益を出すことが容易でなくなってきました。今後は仕出しという事業にこだわらず、お客さまが「より便利だ」「助かった」「この場所でこのようなものがいただけるとは思わなかった」と感じていただけるような「業態」を作ってまいります。

7月4日に社員総会を実施し本年度の振り返り(決算報告と事業報告)とその総括、平成23年度の方針と目標を社員、準社員全員で共有いたします。詳細は社内新聞7月号にて掲載させていただきます。全ての店舗に共通する方針の重点目標は売り上げではなく利益拡大のための事業の数値化です。今までは忙しさにかまけて人件費や残業など仕事をこなすことで精いっぱいの方に経費に対して弾力性を持たせすぎた部分がありました。23年度は22年度に引き続き、売り上げに対する人件費、食材費をはじめとする経費の標準化と効率化、レシピや献立、仕入れの標準化、現場配送員と接客担当を中心とした業務改善の仕組み化、分業のしくみの更なる深化、管理の効率化、職務ガイドブックと作業マニュアルの整備とそれを使ったOJTシステムの標準化。以上のことを積極的にすすめてまいります。しかしながら最も大切なのは標準化や効率化と逆行しがちの料理のクオリティー向上です。安くてまずい店は今の世の中では通用しません。この相反するように見える効率性と料理に対するこだわりのバランスが飲食店経営の醍醐味と私は考えます。お客さまが求めるものを求める価格で提供するためには気合と根性ではなく科学が必要です。来年度は細かく数値目標に照らし合わせた経営を進めてまいります。デフレや震災の影響、国際競争力の低下などを原因とし、今後10年間はさらなる不況が続くと予想されます。そのことを鑑み、今後は時流に合わせた形の店舗をどんどん出店する予定です。不況はチャンスです。私どものような小企業が一気に飛躍できる時期と考えます。平成23年度はそのための基礎固めとして売り上げではなく利益を出す体質を作りこんでいく時期と考えます。皆様の協力をお願いいたします。

「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。

来月も一緒に頑張りましょう。

草々