



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成28年08月15日 第781号「週刊五十嵐レポート」

いい料理とは

江東区亀戸にある老舗割烹・弁当のM社(M会長)の話。

M会長は父親の事業を継ぐのがいやでした。父親の姿を見て、長時間労働で余暇がない。そんな人生いやでした。そこで若い時に家出をしました。父親が危篤になって戻ったときも、父親から「継いでくれ」と言われても「いやだね」と断りました。

結局、継ぐことになりました。継ぐからには環境と条件を変えていきたい。従業員の給料・待遇を改善し、労働時間を短縮させたい。その時考えたのは、社員食堂。週休2日制で労働時間も短い。しかし利益が少ないので給料を多く出せない。詰まるところ、飲食業は「生産性」。

東京で食事をするなら、銀座、日本橋や青山。亀戸で食事をするということにはならない。マネしても到底勝てない。「亀戸」というマイナスのイメージをプラスに変えるには、「どうしたらいいもんじゃろうのう」と考えました。そこで、100年以上続いている店を全国歩いて見て回りました。「何か気づくはずだ」。

大いに参考になったのは、静岡の「丁子屋」。とろろと麦飯を提供している店ですが、行列ができます。「これだ!」。「亀戸大根」と「あさり鍋」。物語を加えて亀戸の逸品に育てました。(亀戸大根は文久年間[1861~1864]に栽培され、大正初期に「亀戸大根」と呼ばれるようになった)

「経費の70%は調理場にある」。顧客満足と生産性を高めること。調理人に数字を教えます。月3回朝6時30分から早朝勉強会があり、M会長がテキストを作成して、社員教育を行なっています。脅威はコンビニ弁当。コンビニにはできない、コンビニがやったら損する商品作りを日々研究しています。

「いい料理とは、どんな料理?」。不正解はありません。「美味しい料理」。間違っはけません。M社でいう「いい料理とは、印象に残る料理」のこと。なるほど。印象に残る料理なら、もう1度行きたくなります。

労働環境を改善する(粗利益の補給力を高める)には、マネではなく、独自性のある一番商品をつくることにあるということです。

ちょっと
気になる出来事

日経ビジネス2016.08.08・15合併号に、「どうした50代!君たちはゆでガエルだ」という特集がありました。

「50代の存在感が薄い。若い時に日本の経済成長を謳歌し、終身雇用を信じて就職。だが、バブルは崩壊。『失われた20年』が会社人生と重なり、本格的な成果主義の洗礼を浴びた最初の世代となった。

上には経済成長を支えてきた団塊世代が居座り、じっと耐え忍ぶうちに居場所がなくなったという人も。そんな『ゆでガエル』世代は嘆くだけで終わるのか」

ゆでガエル世代(1957~66年生まれ)。昔は、「ポパイ・JJ」や「新人類」といわれた世代。私もこの世代です。

サラリーマンでいたら60歳定年まであと4年。2年延長してもあと6年しか働けない。今の境遇は定年がありません。しかし顧客にそっぽを向かれた時が廃業。

常に勉強し、自分の市場価値を高め続けるしか、生き残れません。



一口メモ
知識

競合他社分析

効果的な競争的マーケティング戦略を策定するために、企業は競合他社について可能な限り知ることが必要である。企業は絶えずその製品、価格、流通チャネル、プロモーションについて競り合っている競合他社と比較しなければならない。

企業は潜在的な競争優位と不利を見つけ出すことができる。企業は競合他社からの攻撃に対して強力な防御を図れると同様に、競合他社に対してよりの確な攻撃を始めることができる。

企業が競合他社について知らなければならないポイントは何だろうか。企業は、競合他社がどこであるか、競合他社の目標は何であるか、その戦略は何か、その強みや弱みは何か、その反応パターンはいかなるものか、どの競合他社を攻撃すべきか、どの相手は回避すべきかについて知りたいと思っている。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「町コン経営塾」小岩校 毎週日曜日 午前10時~12時
- 「町コン経営塾」小岩校 土日集中講座 HP参照
- 「町コン経営塾」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

