

【インタビュー】

◎ フジオフードシステム、食堂業態が既存店好調① 料理の品質向上で食堂の特徴訴求－藤尾社長

フジオフードシステムの既存店売上高が好調だ。全業態合計の既存店売上高は11年6月から13カ月連続で増収を確保。12年12月期上期(1～6月)の既存店売上高も102.1%となった。好調な既存店売上高を牽引しているのは、主力業態「まいどおおきに食堂」だ。「まいどおおきに食堂」の既存店売上高は10年10月から21カ月連続で増収を確保している。藤尾政弘社長は「料理の深掘りと臨店が好結果に結びつき、食堂業態が時代に求められるようになった」と好調要因を分析する。「まいどおおきに食堂」の好調要因などについて藤尾社長に聞いた。(全4回)



藤尾政弘社長

――「まいどおおきに食堂」の既存店売上高は好調であり、21カ月に渡って良い状態を維持しているようだ。好調要因を教えてください。

「まいどおおきに食堂」は10年10月から既存店売上高が増加した状態が続いている。6月で21カ月連続の増収となった。客数が増えたことで既存店売上高の増収につながった。好調要因はいくつかの要素が組み合わさったものである。もっとも大きなポイントは、料理を深掘りしたことだろう。支持を集めるメニューを良い状態で提供するための取り組みとして進めてきた。1品ずつの品質を高めたことで、確実にお客様の支持につながった。

――料理の品質向上に着目した理由は。

食堂業態という特徴を訴求するため、もっとも有効なことは料理の品質を高めることだろうと考えた。新たなメニューを開発してアイテムを広げてきたが、好結果につなげることができなかった。アイテムを広げたことで品質面が疎かになったことは否めない。改善に向けた危機感はとても強いものであり、こうした反省点から料理の品質向上に取り組んできた。料理を基本から見つめなおすことを社内だけでなく、加盟店とともに取り組んできたことが好結果につながったようだ。

――社内外に向けて、こういった取り組みを実施してきたのだろうか。

社内向けには、料理をすることについての意識を高めた。料理の作り方を徹底してきた。レシピは料理法に違いないが、再現するためには料理の作り方が必要だ。より実践的に料理をすることを考えた教育研修活動を強めている。こうした取り組みを経て1品ずつの品質向上につながった。現在も実施しているのが全国の店舗を訪れる臨店の効果も大きい。(次回に続く)