

【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②  
全国臨店で料理の作り方を指導－藤尾社長

――全国の店舗を訪れようと考えたきっかけは。  
料理1品ずつの品質を高めるためには、各店舗の協力が不可欠だ。私自身が各店舗を訪れて、現場で指導することが大事だと考えた。料理の作り方について始めから考える取り組みの一環である。私は料理人だったので、店舗でも厨房に入ってさまざまな指導をしている。包丁の研ぎ方といったところから指導しており、料理を作ることにについて、もう一度振り返ってみようという内容だ。直営店だけでなく、加盟店も訪れており、全国の店舗を回っている。



――店舗を訪れて指導をしている際の反応や手応えは。  
料理の作り方、作るためにしていることの意味を知らないというケースも少なくない。店舗を訪れると、勉強になったという声は多い。社内外で料理を作ることへの意識を高めてきたことが奏功したようだ。店舗を回っていると、改善が進んでいるという手応えが得られるようになってきた。望む方向に向かって変化しており、どこかで数字となって表れるのではないかとといった期待感を抱かせるものだった。「まいどおおきに食堂」の既存店売上高が増収に転じたのは10年10月だが、その半年前には改善に向けた手応えが伝わってきた。店舗を訪れたことで、FCオーナーとの結びつきが強まったということも全国を臨店した成果だ。

――08年までは加盟店開発やSV業務を外部委託してきた経緯があるが、自社で実施することに切り替えてFC加盟店との距離が近づいたようだ。

外部委託してきた際には、外部委託企業を通じてFC加盟店の声が入ってくる仕組みだったが、この関係を改めたかった。自社に切り替えたことで、意思統一がしやすくなっている。FCオーナーとの価値観を共有しやすくなったという実感がある。当社が考えているのは、外食としてあるべき姿であり、お客様に喜んでもらうことによって利益が生じる。こうした考え方に意思統一できるようになったことが大きなポイントだろう。価値観を共有できるパートナーと信頼関係を築いて同じゴールを目指す。FC加盟店を訪れると「まいどおおきに食堂」に加盟して良かったという声が多いことはとても嬉しい。FC加盟者とともに発展したい。(次回に続く)