

渥美俊一著「フードサービス業 チェーン化入門」柴田書店 2009年12月24日刊を読む

1. わが国の飲食業では、2通りのグループが有名である。
2. 1つめは、「ご当地」を旗印に、たとえ1軒でも、まったく独自の味を出したコダワリの営業形態である。店数は増えてもせいぜい10～20店どまりで、ほとんど一代商売で消滅してしまう。
3. 2つめは、まず200店突破をめざし、次いで500店、さらに1000店台に乗せようと大きな野望を抱いているフードサービス業チェーンである。
4. この2種類は、経営理念も経営方式もまったく異なっていて、日常の営業努力の方向もすっかり違っている。
5. 前者は、一部の趣味的なコダワりを好む消費者だけを対象にした繁盛店づくりをモットーに、創業者一族が経営陣を独占し、従業員の士気高揚に努める。しかし結局、ごく少数の経営者一族の金儲けが主眼で、個人資産蓄積が本当の目的である。
6. 後者のチェーン化志向企業の目的は、尽きることのない社会的貢献である。そのために、大多数の人々の日常の暮らしを、より楽しく、豊かな生活へと演出することに、日夜努力の限りを尽くしている。健康で潤いのある生活の提案がモットーだから、新しい経営方法を学習し、実験し、新しい技法に挑戦している。当然に、10年以上をかけた長期教育で若い人々を育成し、社会的には中級以上の生活水準を保證する経営システムをつくらうとしているのである。
7. これらの企業は、輝かしい未来へのビジョンを持ち、とにかく200店突破、次いで1000店超をめざして、何十年間もかけて疾駆し続けようとしている。
8. このフードサービス業の世界で大志を抱きたい人々に、私どもがはなむけとして提案したのが、本書である。
9. 書店で「経営」と分類された書棚には、飲食店経営の本もズラリと並んでいる。そのほとんどは、前者の個人的商売としての単独店、または支店経営のノウハウの実務書である。その対象が経営者なのか店長なのかの区別もあいまいなまま、「元気いっぱい」などガンバリズムのすすめで終始し

ているのである。

10．これに対して、本書は、チェーンストアとして新局面を迎えようという、野望にあふれる人々を対象に、本当のチェーンストアへの道を助言しようとしている。

11．従来の飲食業とは全然違った商品や営業方法への原則と並んで、人づくりや組織運営という大企業として当然の経営ノウハウを、理論体系として解説している。

12．いよいよ競争が激化する時勢、2009年師走

[コメント]

ペガサスクラブの主宰者、渥美俊一先生のチェーンストア論は、最新の著作であればあるほどわかりやすく、本質を突く。

本書は、フードサービスについてのチェーン化入門とされているが、すべてのチェーン化志向企業経営者のための基本テキストと考える。ゆっくり行きつ戻りつしながら、何度も読み直したい好著。

- 2009年12月21日 林明夫記 -