

人の「和」を大切に

手作りで育ててる食堂

フジオフードシステム(大阪市北区、藤尾政弘社長)は「まいどおおきに食堂」「つるまるうどん」「串家物語」などの業態を中心に、現在国内外で約650店舗を展開している。近年リニューアルを進めてきた「まいどおおきに食堂」の好調を受け、2012年12月期の営業利益は過去最高を予想している。店の繁盛には「人が大事」と藤尾政弘社長は語る。(牧)

インタビュー

フジオフードシステム



藤尾 政弘社長

現在の店舗数と現況は

店舗数は649店舗、その内、直営が296店、FCが349店、海外の直営店が4店となっている。「まいどおおきに食堂」が441店、自分で串を揚げる串カツパイクン「串家物語」が59店、居酒屋「かつぼうぎ」が49店、セルフうどんの「つるまる」が49店、その他の業態が50店と海外店舗という内訳になっている。

12年12月期は、売上げは前年比7.5%増の226億円、営業利益は42.1%増の18億円、純利益は7億円を予想しており、売上げ、営業利益は過去最高となる。

好調の「まいどおおきに食堂」について

当社の始まりは、戦後に私の母が食堂を開いたことにある。後に寿司店になったが、定食屋と

しての原点はそこにある。当社の創業は昭和54年だが、食堂の1店舗目をオープンしたのは昭和最後の年となった63年だった。そこから現在は441店舗を数えるまでになったが、年輪のように積み重なった結果の数字であり、急成長したわけではない。1店舗1店舗、手作りで育ててきている店なので急成長はできない。繁盛店にするには当然のことながら手間がかかる。食堂というのは、地べたの商売だと感じている。そこを理解してもらえないとうまくいかない。また、高齢者の雇用の推進という点でも社会的意義を感じてもらい、多くの人の共感を得ることができた。

ともに店づくりは変わっていく。直営店のリニューアルは済みつつあるが、食堂全店について、これから3年くらいをかけて改装していきたい。

リニューアルのポイントは

カウンターにメニューを置いておくだけでなく、目の前で卵焼きを調理するなど臨場感を大切にしたりリニューアルを進めているが、最新の店舗は店の造りが少し変わったものになりそうだ。アイランド型キッチンの導入でますます活気のある店になるのではないかと。

店づくりのポイントとしてこだわっているのは手作り感、店内調理の安心感である。お客さんに調理しているところを見せることを意識し、安心・安全を常々心がけている。どこでどんなふうに作っているのか、見えなければならぬし、見せなければ意味がない。最近は野菜や果物でも生産者の顔写真が付いているものがある。そういった安心や安全が求められている。

店内調理には昔からこだわっており、その軸は決してブレない。その見せ方を進化させていくことを考えている。

メニュー開発については

メニューを横に広げるのではなく、縦に進めていきたいと考えている。例えば卵焼きというメニューがある。これが目玉焼きになり、スクランブルエッグになり、と発展するのは横に広がってるといっていい。この卵焼きでいろんな具を入れるか、どんなだしが合うか、味付けはどうするか、こういったことを考えるのが縦向きの展開である。ひとつのメニューをいかに深掘りするか、そんなメ



カウンター越しの調理で出来立てを提供

店内調理の臨場感と安心感を追求

リニューアル進む「まいどおおきに食堂」好調

リニューアルをモットーとしている。手作りで展開している我々には限界があり、メニュー数はそんなに多くない。料理を作ってきた人間として、調理する人間に対して多すぎるメニューの展開には限界があるのを知っている。また、メニュー数が増えすぎるとレベルが下がってしまう。「まいどおおきに食堂」では毎月1回、メニューを変えていく。メニュー開発の中では季節感が必要なので、そこは気にしている。

食材については

米は日本のお米にこだわりたいので、コシヒカリを使用している。しかし、メニューによっては、そのメニューの重要なポイントを押さえて原料を選んでいる。例えば、豚肉は「厚み」だ。国産の豚肉を使用した場合、コストがかかるのでリーズナブルな価格で提供しようと思うとどうしても薄くなってしまふ。それではどなかの良さが減ってしまう。このように、メニューの特性に合わせて折りの合いのつくものを探している。一汁三菜を800円で用意するにはどうしたらいいのか、という風に頭を巡らせる。

今は「安いから」として売れる時代ではない。当社はカジュアルレストランであり、ファストフードではない。本物を店内で調理することでお客さんに納得してもらえる店だ。

外食市場について

今、なぜお店ができて閉店が多いのか。それには容易に出店できる環境も影響しているように思う。我々が最初に店を出したときの公定歩合は今とは全然違う。金利だけでなく店内設備のリース料なども高かった。今は気軽に新店を出店できる分、経営者として出来あがりないまま店を持つことになって

いる。1日の多くの時間を仕事に費やす「経営者の体」になっていない人が多いのではないかと。石の上にも3年、というようにお店を出す上で10年の経験は必要。それはFCの加盟店にも言えることだ。今はお店を出すことは簡単だが継続させていくのが難しい。仕事というものがサラリーマン化していく中、独立を希望する人は多いが、経営者になれないまま店を持つことになる。労働基準法などもあり、難しい問題だが、外食産業の大きな課題のひとつと言えないではないか。守るべき法を守りながら働く人の夢を実現させるやり方を考えたい。

店舗の運営について

この3年間で全国の415店舗を回った。1店舗1店舗真心を込めて訪問している。オーナーさんと同じ目線になれるように、と考えている。加盟店のみなさんにも喜んでもらえるように嬉しい。店舗で厨房に入り、卵焼きの焼き方や包丁の研ぎ方など、いろいろ指導をする。店舗前の水撒きなども行う。最年長パートである85歳の女性スタッフからは、仕事を生きがいだ」と言ってもらえて本当にうれしかった。帰りにおにぎりを持たせてくれた。こういった人との出会いを大切にしながら1店舗ずつ作り上げていく人が好き、料理が好きだという人とパートナーになる。これはサービス業に参入する条件だと思う。全国に多くの店を作ることをゴールだとは思っていない。

今後の目標は

働いているスタッフの夢の実現。気の合う仲間、同じ価値観を持つ仲間と継続できる仕事をしていきたい。FCビジネスについてはエントレpreneurとしてずっと長くやっていける人と仕事を続けていきたい。そのために改善すべきことは、信頼関係を構築し、1店舗1店舗を作り上げていきたい。人の「和」を大切に、人間力が重要だと考えている。



まいどおおきに食堂 箕面牧落店