



# 京阪神外食トップインタビュー

## がんこフードサービス 小嶋達典社長

とで、信用度を高める。最終的には食品のプラットフォームを目指す。

### 新しいビジネスにチャレンジ

——既存店について「そじ坊」と「杵屋」で、店長・地区長を中心とした

プロジェクトを進めている。既存店の利益率を5%上げるためにはどうすれば

よいかを検討し、各業態の作業工程分析を行い、最適を作った。昨年4月から東

日本・西日本の50店舗ほどで展開し、うまくいった店舗では、ほぼ5%の収益改

善につながっている。先述のブランド長と同様、現場の店長が意識を持って活動

する。地道な取り組みだが、全店がまとまれば大きな力につながる。

#### 10月の緊急事態宣言

明け以降の状況 人の動きが出だしたのを肌で感じた。

「や」と飲みこ「これた」「やっぱり外食はいいね」と、改めて外食の楽しさを感ぜてもらえている。結果的にこの2年、外食が制限されたままきているので、開放感がある。

外食産業は、みんながわいわいする楽しさ、場所を提供していくことに尽きると思う。

いつも従業員に言っていることだが、これまで出られなかった分、外食に出られたときの期待値が高まっている。今までも同じことをやっていて

も期待値に比べられない。これまで以上の態勢作りをしていく。

——足元の

#### 業績

21年7月期は最も厳しかった。今期は10月以降回復にあるが、11・12月は宴会が多い時期で業績を左右する。予約の組数はほぼ戻ってきているが、1組あたりの人数が断然少ない。ファミリーが多い1・3月の予約も戻っているが、会社単位の宴会は当分厳しいだろう。

#### 20年と21年の違い

21年は状況に慣れたと感じている。ぎりぎりの人員で店を回すなど、外出制限のなかの営業に慣れた。制限解除で急に人の流れが戻ると、身体が対応できずバタバタすることもあった。良いかは別として、慣れたということはある。

また、2年目は、現場からの意見がいろいろ出てきた。時間があるので店長が市場に買い出しに行き、魚を買ってきて検討するなど、新しいことにチャレンジしている。トップダウン

### 尾家産業、「活」テーマに春季提案会



ではなく、個店ごとに店長や調理長が考えて取り組んでいる。止めずに、もっとやれと言っている。

#### 新業態を展開

10月に、かわいらしさや食べやすいサイズ感にこだわった「すし deli C h o t t o」、11月に炊きたてごはんとハンバーグの「米とデミグラス」をオー

#### 【大阪】尾家産業は1

月19日に大阪国際会議場で春季提案会を開催。トータルテーマを「活」とし、「食」を通じて活気に満ち溢れた日本を取り戻すことをテーマに、

「活きた情報」を配信する提案会を目指した。出展は146社、3163品(うち新商品331品)。来場者数は500名超。

会場での会見で尾家啓二社長は、「春季提案会の開催を直前まで悩んだ。ただ、久しぶりのリアル開催に期待がある。少しでも協力していきたい」と話した。

また直近の状況について、「昨年10月以降は外食が活発となり、12月は売上高前年比120%、19年比でも9割くらいまで回復していた。よい兆しと見ていたが、1月はカーブが下がりがつつある。重点施策として取り組む項目のうち、ヘルスケアと中食が好調。特に中食は20%増と好調。力を入れていく」とした。

(赤松裕海)