

関西経営者列伝

風

ワン・ダイニング

高橋淳 社長

社員やアルバイトから寄せられた「気づきメモ」に目を通す高橋淳社長 一神戸市北区のワンカルビ有野店



企業の原動力は人育成に力

【第3章】

高品質食へ放題 人気店に急成長

《ワン・ダイニング》(大阪市西区)の高橋淳社長(68)は、創業者で社長だった義父、高橋健次氏(現金長)とともに郊外型焼き肉店を開店。それが将来の発展の礎となった。だが経営をめぐる意見の相違から平成14年3月に退職。義父の取りなして16年4月に復職したものの、当時は米国の牛海綿状脳症(BSE)問題で外食業界は大きな打撃を受けていた。

復職した当時、外食部門は30店あまりを展開していたが、BSEの影響で経営環境は厳しくなっていました。販促強化で経営を維持していましたが、他店との激しい値下げ競争に巻き込まれていき手詰まり。

一つとした状況を打開するため、義父は2つの戦略を打ち出しました。「原店回帰」と「食べ放題の導入」です。原店回帰とは、肉屋だからこそできる焼き肉店の実現。つまり、祖業の食肉販売で培った技術や自利きにより、高い品質の料理を提供することです。そして、食べ放題でありながら高いサービスレベルを維持することで、競合他社の低価格競争と一線を画すという戦略です。



この戦略が、現在のワン・ダイニングを形作ったことにも過言ではありません。しかし、実現するためにはさまざまなハードルがありました。

《かつて手がけた郊外型焼き肉店は、出店数の拡大を優先し、肉を食へやすく切るといった職人の技術が必要な業務を外委託していた。復職後、採用や社員教育など人事・財務を担当した高橋社長は、管理部門としてこの戦略に携わった》

食味のよい肉にするためには、肉の繊維に適切な切り方があり、筋を避けてミリ単位でカットするなど高い技術が必要です。しかし、加工を外委託していたため、肉のカット技術や品質を判断する自利きの能力を持った従業員は当時の店にいませんでした。「肉屋としての強み」を生かすため、会長は食肉小売部門の社員を外食部門に転籍させ、店舗の社員に技術やノウハウを指導させました。

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

社長就任後、私が最も心を砕いたのが人の育成です。創業時からの経営理念である「規模より価値を認める会社」を目指すには基本を徹底し、地道に良い店を作り続けることが大切だと義父から学びました。企業の原動力は人にある、人の成長こそが店舗や企業の価値向上につながることを確信しています。

そこでまず手がけたのが従業員の指針となる理念、信条をまとめた「ワン・ダイニングスピリッツ(精神)」の策定でした。各エリアのブロック長と意見を交わし、誇りワチャレンジ▽お客様主義▽プロ意識▽思いやり▽スピード▽楽しむの7つを定めました。従業員が目指す方向性をひたすら目指す狙いです。

《従業員は当時の店にいませんでした。「肉屋としての強み」を生かすため、会長は食肉小売部門の社員を外食部門に転籍させ、店舗の社員に技術やノウハウを指導させました。あわせて、従来の食べ放題店で一般的だった、客が肉を取りに行くスタイルではなく、従業員がテーブルで注文を聞き、食材や料理を届けるフルサービスのパイキング方式に挑みました。当然、従業員には高いサービス水準が要求されるため、社

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

《20年1月、食道がんを患った義父は会社を食肉小売業のダイキキと、外食業のワン・ダイニングに分割することを決定。同年10月に高橋氏はワン・ダイニングの社長に就任した。当時47歳だった》

文・黒川信雄 / 写真・恵守乾

今回は26日に掲載