

中食需要の拡大対応 21年めどに150店舗に

① 足元で主力のかつ丼店「かつま」とは好調に推移している。2017年度の既存店売上高は前年度に比べ6%増えた。消費者の節約志向が強まり、5000円のかつ丼を中心に人気を集めている。

さらに「中食」の需要を取り込み、持ち帰り商品の販売が伸びている。当社商品に手作り感があり、共働き世帯の主婦のニーズに対応できている。今後は中食需要の拡大に対応し、持ち帰り専門店の出店も検討する。従来より小さな面積で出店でき、人手もかからない。18年中には1店を出したい。

② 現在の店舗数はFC（フランチャイズチェーン）店を含め約70店だが、21年をめどに150店に増やす目標を掲げている。かつまとを軸に店舗を増やしたい。直営店は年1、2店の出店

を続ける。FC展開も加速しており、4月に豊明市に出店したほか、近く名古屋市に初の店舗を構える。今後はFCにより、地盤の三河から名古屋方面への展開を加速させる。

海外でも出店を増やす。7月に中国・福建省、11月に台湾・台中市に新たに店舗し、海外全体で6店体制を整える。さらに7月までにかつ粉を現地調達に切り替える。これまでは日本から送っていたが、現地調達によるコスト削減を狙う。定期的な味もチェックし、低コスト化と味の品質を確保する。

3月下旬に豊橋市で新業態として出店した喫茶店「六巻（ろくまい）珈琲」も多店舗化を進める。三河地域の駅前を中心に小型店の出店を進める。近く直営で5店体制を整える。

③ 人手不足への対応が重要な課題だ。FC加盟店から、人手不足を背景に出店に支障が出る状態が出始めている。まずは店舗の省人化を進める。6月に福山店（広島県）で券売機、7月に沼田橋店（豊橋市）で注文用タッチパネルを試験導入する。お昼の繁忙時のスタッフを、従来の6人から4〜4.5人に減らせるとみている。2店の状況をみて、今後導入店舗を広げる。さらに人手がかからないフードコートへの出店も進める。

社員が働きやすい職場環境づくりに取り組む。4月から正社員が土・日曜日に月1〜3回休暇を取得できるようシフトを見直した。これまでは大半の正社員が土・日曜日に出勤していたが、家族との時間を大切にしたい。正社員の定着率向上に加え、円滑な新卒採用につなげる。パート、アルバイト社員の満足度向上にも努めており、昨年からはリンゴ狩りなど社内行事に参加してもらっている。

ヴィレッジフーズ社長

太田繁芳氏

