平成24年 春号

下高井戸 旭鮨孫本店

旭鮨総本店株式会社　東京都世田谷区赤堤4-40-8　NO.235

TEL03-3322-3334　FAX03-3327-3333　E-mail:a-honbu@mvi.biglobe.ne.jp

私達の姿勢

一、心ときめく料理
味わい深く、彩りも鮮やかで楽しく、人の心を打つような料理を目指す。

一、心が光る清潔な店
清掃は己が心を磨くこと。隅から隅まで光り輝く店造りを目指す。

一、心暖まるサービス
みんなの心が豊かになって、互いに喜び合えるサービスを目指す。

新しい年度を迎えて

旭鮨総本店株式会社社長　高野健明

『お客様に喜んで頂く店創り』

これは、私達旭鮨従業員の日々の心掛けの根底にある最も基本的な考え方で、これからも変わることのない旭鮨永遠の課題でもあります。

新しい年度を迎え、また改めてこのことを心に刻み直しているところです。

花見で賑わう上野公園（平成24年4月4日撮影）

先ず『**お客様が喜びとする要素**』について考えてみると、

第一に商品となる料理が挙げられ、その中に味として・いい食材・味や香、見栄え、季節感。などが考えられます。

いい食材選びには、専任の担当者が毎朝市場へ通っていますし、板前達はより美味しく更に見事な料理を生み出すために必死に修業を続けています。その中で今年は季節感豊な料理をお出ししお客様方に喜んで頂こうと特に力を入れて取り組んでいます。

もともと日本料理は季節の食材を使い季節を楽しむために作られていました。それが近年、青果物から魚介類に至るまで、一年中変わらぬ形で市場に出回る形となり、旬が忘れ去られるようになってしまいました。こんなことから『**日本料理の真髄は、季節を生かし季節を愛でる所にある。**』と、心ある人々から警鐘が鳴らされました。旭鮨でもこの本来の形を取り戻そうと、今年は全力で取り組んでみようとしています。

第二にサービスが挙げられますが。サービスとはお客様を歓待し、お客様の心を癒すために奉仕することです。内容としては、明るい笑顔、優しい言葉や仕草、清潔感、心配りの行き届いたもてなしなどが考えられます。特に小さなお子様、お年寄り、体の不自由な方については、特別親身になって優しく丁寧に努めたいものと思います。

決められている通りにしているだけでは、とてもお客様の心に染み入るサービスにはなりません。積極的にお客様に語りかけ、このお客様にはどのようにしたら喜んで頂けるかお客様の身になって考え、行動することが大切です。真心を持って尽くすことでなければなりません。

「**ごちそう（ご馳走）**」という言葉があります。今では美味しい食べ物の代名詞のように使われていますが、語源的にみますと、美味しい料理を作るために駆け走り回る様子を表した言葉でした。お客様に喜んで頂くには、お客様一途に駆け回り走り回ってお客様に尽くす姿勢こそが大切だと思います。特に店長や板長などその店の代表的立場にある者は自ら進んでご来店のお客様におしぼりをお届け方々挨拶をしたり、お帰りにはお見送りをする姿勢こそ大事ではないでしょうか。

旭鮨の会社経営の大切な目的の一つに「従業員の生活の糧確保」があります。従業員及びその家族の生活が、会社の経営如何にかかっているからです。会社の実績はそのまま従業員に還っていくからです。

このことを踏まえ私は、旭鮨の経営についても、全従業員の参加が最も効率的ではないかと考え、これを提唱してまいりました。難しい仕事になればなるほど大勢の人の力とその結集が必要になります。私は全員の知恵と力に期待しています。それぞれ日々の仕事を果たしていく中で、問題点に気がついたらそれを指摘したり、新鮮なアイデアが浮かんだら積極的に提案し、生かしていって欲しいと思います。みんなで旭鮨を背負って立って下さい。

私は思う

私はこう思います。皆さんはどう思いますか。

代表取締役社長　高野　健明

【新入生諸君へ】

入社おめでとうございます。今年は三十名の新しい諸君を迎えました。世の中は大変厳しい状態になっていますが、それぞれ大きな希望や抱負を持って来てくれたことと思います。当社としては、ご両親から大事なご子息を「立派に成長」するよう依頼されてお預かりしたと受け止め、改めて心を引き締めています。

優秀な将来性を秘めた　若くて得難い人材を『金の卵』と呼んでいますが、正に君達はその金の卵です。大事に、磨き上げ期待に応えたいと思っています。

諸君はこれから修業の道に入るわけですが、その狙う目標は大きく分けて二つあります。一**は技術の習得**。です。

先ず板前としての技術習得方法について当社の方針は、「配属された店での、一日も速い戦力化」策に従って修業を始めて貰います。

必要に迫られて、集中的に練習し三日間で何とかアジが捌けるようになり、店の急場を救ったという例がありますが、それぞれの店の事情に応じて、その店が必要としているものから修業に入り、一日も早い戦力化を狙うという目論見です。従って「新入生だから」と言う甘えの期間は大変短く、一人前として厳しく扱われることを覚悟して下さい。

このことを基にして、技術の巾をドンドン広げ、奥を深めていって欲しいものと願っています。

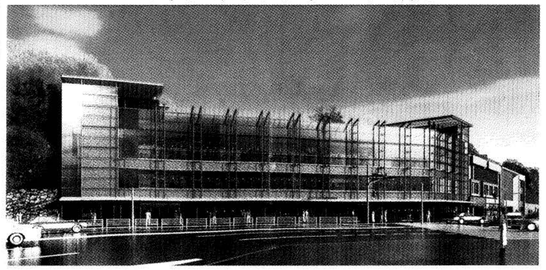
二**は自分の特性を生かす**。です。

基本的な技術習得の修業期間には色々なことを経験する筈です。自分を見詰め自分の特性は何であるかも判ってくるでしょう。前途には「・料理技術の奥義を極め、日本屈指の料理人を目指す。」「・自分の店を持って、自分の思うような店を創っていく。」「・大きな会社の経営者となる。」など考えられますが、自分の特性は、このうちどんなことに適合しているか考える時期でもあります。

諸君には無限の可能性が秘められています。地道で堅実な修業を経て、やがてきく大空に羽ばたいていって欲しいと願っています。

工事が進む上野西郷会館

上野西郷会館に出店



上野公園の西郷隆盛像の下にあり、1952年以来半世紀以上に亘って上野のシンボルでもあった「西郷会館」の建て替え工事が始まりました。それまでの地上３階、地下１階のビルから地下を２階とした新たなビルに生まれ変わります。

旭鮨では昨年の夏からこの情報を得、出店に向けて動いていました。北関東を中心に東京への入口となるターミナル駅「上野」、常に海外も含めた観光客や買い物客でごったがえすアメ横、上野動物園などを要し春には花見客で賑わう上野公園、その公園にビルの両サイドのエレベーターで上がれる新たな利便性。近年でも有数の好物件であり、出店の申し込みは実に１６０社以上と大変競争率の高い状況ではありましたが、担当者の努力もあって出店契約にこぎ着けることができました。

当社は地下１階、135坪という大型店舗になります。現在は図面を描いている段階ですが、この面積にすしカウンター、テーブル席、個室、宴会用の大広間を設ける予定です。昼間は公園や美術館、動物園などを訪れる観光客が中心ですが、夜の売上は宴会需要をいかに確保するかが営業戦略の基本になると営業部は考えております。そのために少人数から大人数まで様々な形態の宴会需要に応えられる店舗設備にしようと思っています。

すでに責任者として準備室室長に清水店舗開発管理部長、副室長に松本外商部長という２名を任命、近隣の企業や商店会、寺院関係などへの挨拶回りも始めております。旭鮨としては久々の大型出店であり、万全を尽くして臨みたいと清水も語っています。

平成24年度 組織図

- 業務本部
  - 店舗開発管理部 ※内部監査
  - 総務部
- 営業本部
  - 外商部
  - 営業企画部
  - 育成部
  - 第一営業部
    - 吉祥寺東急店
    - 荻窪ルミネ店
    - 渋谷東急東横店
    - 駅ビル店
    - 新百合ヶ丘別館
    - 新百合ヶ丘本館
    - 桜ヶ丘本館
    - 横浜B１店
    - 八幡山店
    - 住友ビル店
    - 成城学園店
    - 下高井戸本店
  - 第二営業部
    - 松機西武店
    - 新宿ルミネ店
    - 新宿ミロードりんず
    - 志木マルイ店
    - 晴海トリトーン店
    - 恵比寿店
    - 京王MB店
    - 京王8階店
    - 溝ロマルイ店
    - オペラ2階店
    - オペラ53階店
  - 第三営業部
    - 藤沢小田急店
    - 町田小田急店
    - 厚木ミロード店
    - 天喜代下高井戸店
    - 天喜代藤沢売店
    - 天喜代藤沢店
    - 天喜代伊勢丹売店
    - 天喜代伊勢丹店
  - 第四営業部
    - セントラルキッチン
    - 下高井戸北口店
    - 天きよ売店
    - BOTAN
    - 御さしみ家神田店
    - 御さしみ家新橋店
    - 御さしみ家ハルク店

新年度にあたり

新年度のスタートにあたり、営業本部と業務本部よりそれぞれの今年度の方針を寄せていただきました。

今年度の営業本部は『人材育成と攻めの商い』を基本方針にしていきます。その為に三～五店舗を担当する副部長職を新たに設け、迅速に、広く、深く、濃く営業活動を行える組織編制とし、この一〇名の副部長主導による営業を試みます。

具体的には

イ）店長との打ち合わせには副部長の影響力を出して行く。

ロ）副部長の主導の下、店長の商いセンスをアップして行く。

ハ）店舗スタッフの育成は店長業務であるが、側面的支援・後方的支援を副部長は行って行く。

ニ）店舗数字は店長が担う責務。昼・夜・平日・土日祝の部門別数字を掌握し、これの追及をして行く。

ホ）追求して行く際に副部長の店長との関わり方を追求して行く。

ヘ）これらの環境を造る為には、本部長としては、部長・副部長への後方支援・側面的支援・誘導・指導を再強化する。

また基本的なこととして、いわゆる「ほうれんそう」の再強化を図ります。

・報告＝義務

報告とは上司の関心事に合わせてすること。

・連絡＝気配り

連絡とは相手の欲しい事を欲しい時に伝えること。

・相談＝問題解決

相談とは人の力を借りて自分が成長するチャンス！

営業活動を強める一方でその状況は常に捉えられる体制とし、より強固な組織運営をもって今年度に挑みたいと考えております。

取締役営業本部長　竹内　俊秀

業務本部は総務部と店舗開発管理部に大別されます。

総務部は永年勤めていた総務部長の定年に伴い、職務分担を再度組濯えました。具体的には「人事」、「経理」、「総務」の三つに仕事を分別し、それぞれの担当者を明確にすることで、担当職務をより深めながら人材育成も図ろうという考えです。また新たな経理システムの導入による効率化も現在進めており、今後は勤怠管理においてもシステム化を計画中です。

店舗開発管理部では今年度二つの出店をすでに控えております。一つは九月中旬の上野公園西郷会館へ一三五坪という大型店舗をオープンいたします。立地の点からも大きな期待を抱かせる店舗です。またもう一つは一一月に日本橋三越の特別食堂へ出店いたします。こちらも日本有数の百貨店ですので、旭鮨の知名度を上げる又とない機会だと思います。

どちらもこれからの旭鮨の柱となるべき店舗と考えておりますので、全力で取り組んでいきます。

今年度は店舗開発管理部内に内部監査の職務を加えました。これは会社の将来へのリスクを事前に防止する事と全従業員の「経営意識」を向上させる事を目的としております。かといって店舗の「粗探し」的なものでは決してありません。何よりも働きやすい店舗環境を作ること、会社の財産を守ること、従業員の皆さんを守ることを第一に行なう所存です。

最後に業務本部長の丹羽常務の補佐役として経営全般の知識を共有し、会社の発展に尽くしたいと思います。

取締役業務副本部長　清水　善正

■**仕入部**

例年ならば年明けから出てくる和歌山県勝浦、高知県甲浦、宮崎県日南など西の本マグロがほとんど揚がらず入荷が少ない状態です。他のマグロも全体的に少ない為、長崎県の定置網で揚がる小型のマグロが通年なら四～六〇〇〇円／kgのところ二〇〇〇円／kgに跳ね上がったこともありました。

養殖用シラスウナギ（ウナギの稚魚）の不漁で数が減っているウナギの相場は、ここに来て例年の三倍になりました。専門店は早々の値上げも出来ず、これからの繁忙期を控えて頭を抱えています。

原発事故の影響で現在大きいのは茨城・福島・宮城沖で揚がる特に太いサイズの穴子が不足していることです。　仕入部部長　吉田敏明

おめでとう新成人

恒例の成人のお祝いが一月一九日に下高井戸本店にて行なわれた。

【後列】

谷水　晃。　内山　将太。　深瀬　里美。　長島　裕之。　小池　諒佳。　窪田　正男。　清　功樹。

【前列】

海老沢統括料理長。　高野　社長。　立嶋　専務。　原　育成部担当。

一月～三月の出来事

■おせち実績

★受注数（　）は前年比

・一段重　四九八個（八二・八％）

・二段重　六四七個（八六・二％）

・三段重　三七八個（八七・二％）

昨年末に販売した恒例のおせち料理は、大変厳しい結果となった。

要因としては昨年以上に参入業者が増え、ある意味飽和状態になっていることが上げられる。特にネットでは派手な広告も含め、早期予約割引、低価格化など多種多様な商品と広告が溢れ返っていた。

当社も遅ればせながら、ぐるなび食市場でのネット販売を心掛けたが、一五セットの販売実績と、大きな成果は生まれなかった。

次年度のおせちに対しては、現在本部長を中心に販促計画を検討中である。

■恵方巻実績

節分の日恒例の「恵方巻」は今年も全店合計で五四一三本を販売し、昨年並みの実績となった。今年は各店ごとに自店で開発した「上恵方巻」や「海鮮巻」を別途販売することを推奨、ある店舗では一〇〇本以上を販売するなど好評を得た。

■伊勢丹「天喜代」売店オープン

二月二九日、伊勢丹相模原店のB一食料品フロアに天ぷら専門店「天喜代」の売店がオープンした。

すでに二年以上前から年間五～六回、催事としての出店を重ねており、満を持しての常設化でもある。三月の売上は対計画一二〇％以上と好調なスタートを切ることができた。

見習生調理技術試験結果

二月二十二日合格者

（十級）内山　将太。

（九級）阿部　大樹。馬場　幸成。

（八級）窪田　正男。長島　裕之

（五級）深瀬　里美。

（四級）宍戸　佑行。長澤　泰宏。

（二級）岩田　雄樹。

三月一二十八日合格者

（九級）小岩　大樹。外崎　尚耶。

（七級）松本　裕次。長島　裕之。

三月二十八日合格者

（一級）中田　憲孝。