

■□要旨■□

1. 経営理念

日本において、英国風PUB文化を通じて、感動文化創造事業を行う。

ダイエー中内功氏の、日本の居酒屋と違うアルコール文化により生活を豊かにする、という想いを踏襲。

2. 経営方針

正直さ、着実性、風通しの良さ、従業員満足度向上 を追求する。

品質低下による値下げ、過剰出店、過剰労働は実施せず、社員の事業提案も採用する。

3. 競争戦略

2024年に向けた中長期ビジョンとして、売上200億、経常利益20億、店舗数200を掲げる。

そのための居酒屋業界内での競争戦略として、以下項目を実施する。

- ・投資回収6年を前提とした店作り、出店条件の遵守
- ・キャッシュオンデリバリーによる現金確保
- ・客単価1500円以内徹底による、リピート4割確保
- ・ドリンク8割確保、食メニューを拡げない

4. 塾生に伝えたいこと

「業界の非常識を疑え」

競合との競争に勝ち、企業価値を上げ、維持していくためには従来の考え方と異なる視点が必要。

上記競争戦略のように、一般では非常識と思われることを、強い信念を持って徹底することが重要である。自身の後継者も、中内氏から引き継いでいるこの想いを実践できる人間を選定するつもりである。

■□今回の学び ひとことという■□

業界の非常識を疑え、というポイントは、本質追求の中での創造性発掘に向けて、参考になった。

自社業界において、収益性と併せてロジカルに説明できる項目について検討してみたい。

高齢化などの動向変化に対しても、価格・リピーター戦術等で対応可能ということで、先まで見据えた戦略の策定は、非常に勉強になった。



■□感想■□

創業者の意思の継承、業界での差別化、収益性拡大、従業員満足度向上を全て実施されている事に感銘を受けた。実際に悩まれていることもあろうかと思うが、それを感じさせないパーフェクト感を感じた。今後、環境が変化した場合への対応を注視していきたい。