

食の健康をのぼす 1・2・3



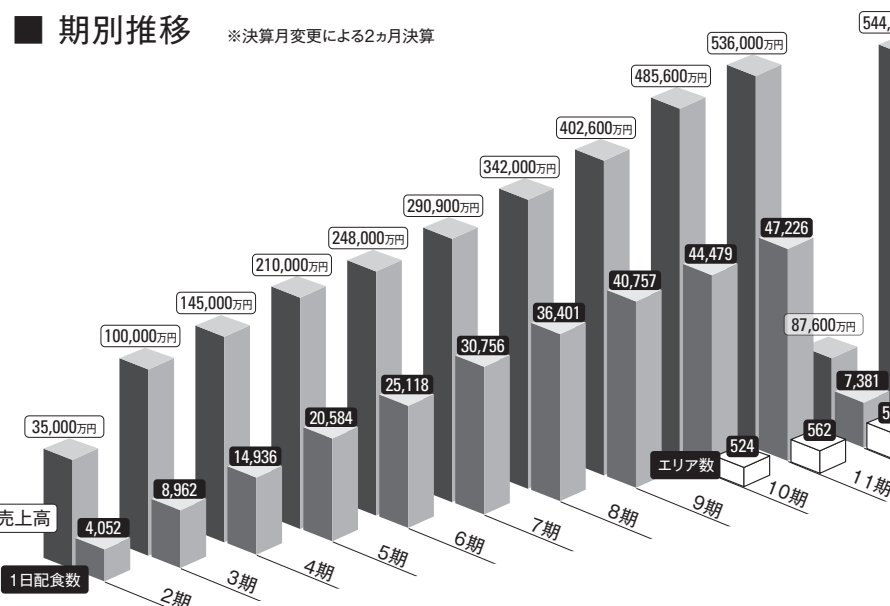
奈良店のオーナーと高橋社長

「前回は、「宅配クックワン・ツッ・スリー」(以下「ワン・ツッ・スリー」)が多くの方々に受け入れられている理由を高橋社長に伺いました。お弁当の味、栄養バランスはもちろん、調理の部分での徹底した効率化により生まれた各店舗の余力を生かして、配達客の部分では反対に非効率化(向こう三軒両隣)感覚のお節介を行くことにより、お客様への人間味あふれるサービスを行っている。そうした企業ならぬ、家業の要素こそがワン・ツッ・スリーの最大のウリ。そんなサービスが多くのお客様の支持を受け、創業12年ほどで加盟店も320にまで増えました。それは、お弁当を召し上がるお客様が目していると同時に、自ら開業し、「ワン・ツッ・スリー」の加盟店に加わりたいと望んでいる方々も非常に多いという事実を表しているという。

「そのような考え方を共有している店舗が、売り上げも伸ばしているんですよ。確かにそうだとはいえませんが、お客様にひと声おかけするということ「最後のポケット」が入って初めてお弁当は完成するんだ」と言っているお店では、地域に關係なく売り上げを伸ばしている。静岡県沼津三島店なんかは、同じ地域のほかの飲食店と比較すると非常に高い伸びです。最短記録で1万食を達成した愛知県岡崎中央店や、現在食数ナンバー1の兵庫県神戸須磨店などもそうですね。すべての店舗に共通しているのが、お年寄りへ心を込めたサービスで、企業色を出さずに家業として扱っている。そんな店舗はお客様の伸びも速いのですし、大変地域からも喜ばれています。

「主に関店前に行き研修と、年に2回行われるという全国店長会議です。今まさに開催中の店長会議のテーマは「郷愁」です。これからは、お客様がなんだか懐かしい気持ちになれるようなお弁当を作り、サービスを行うということ。商品の面で具体的に申し上げますと、例えば「煮崩れ」。煮崩れというのは工業製品だとしたら非常に粗末なものとして扱われます。でも、当社の商品においては、このお弁当は弁当箱に入るのは鍋に入っている、あるいはフライパンの上に乗っているイメージが湧くようなお弁当をお出ししたい。ですから煮崩れをおかずも当社のお弁当では良い商品なんです。同じように、普通のお弁当屋さんではおかずが小さくあつては困りますが、当社の場合は違います。普通の家庭の食卓ではお父さんのお魚は大きくて、お母さんのはちよつと小ぶりだったりするじゃないですか。あと、角がキチッと同じ角度の卵焼きなどはウチでは駄目です。でも現状では、今いくつか例を出した「キッチンしすき」の「お出し」をまだまだ当社のお弁当でも出してしまっているんです。これは今後のワン・ツッ・スリーの課題の一つでもあります。もっと手作り感のある、焼き目がまばらな焼いている卵焼きのような商品をこの冬からどんどんご提供していく、そして同時に配達員の方でもよりよいお節介を焼いて、お客様に郷愁を感じていただきたいと思います。現在開催中の店長会議

「では、シニアライフクリエイトという会社は今後どのような方向を目指しているのでしょうか。例えば、ご主人を亡くされて女性の方は、もう何十年も買い物をして調理を続けてきたんですから、そろそろその部分はアウトソーシングしてもいいんじゃないかと思うんです。そんな方々を含めて、ワン・ツッ・スリーではお年寄りの食事の面での不安



高齢者専門の宅配弁当
「宅配クックワン・ツッ・スリー」を
日本全国で事業展開している
シニアライフクリエイト。
めざましい加盟店の増加を見せているが、
高橋社長によると同社の理念を
全国津々浦々まで届けるには
まだ店舗数は足りないという。
2号連続でお届けしている高橋社長への
インタビュー。その後編は、高橋社長の
加盟店への思い、
そして同社の今後について聞いた。

「求めていたのは、理念の共有者」
前回は、「宅配クックワン・ツッ・スリー」(以下「ワン・ツッ・スリー」)が多くの方々に受け入れられている理由を高橋社長に伺いました。お弁当の味、栄養バランスはもちろん、調理の部分での徹底した効率化により生まれた各店舗の余力を生かして、配達客の部分では反対に非効率化(向こう三軒両隣)感覚のお節介を行くことにより、お客様への人間味あふれるサービスを行っている。そうした企業ならぬ、家業の要素こそがワン・ツッ・スリーの最大のウリ。そんなサービスが多くのお客様の支持を受け、創業12年ほどで加盟店も320にまで増えました。それは、お弁当を召し上がるお客様が目していると同時に、自ら開業し、「ワン・ツッ・スリー」の加盟店に加わりたいと望んでいる方々も非常に多いという事実を表しているという。

「そのような考え方を各店舗と共有するために、どのような機会を設けているのでしょうか。」
「主に関店前に行き研修と、年に2回行われるという全国店長会議です。今まさに開催中の店長会議のテーマは「郷愁」です。これからは、お客様がなんだか懐かしい気持ちになれるようなお弁当を作り、サービスを行うということ。商品の面で具体的に申し上げますと、例えば「煮崩れ」。煮崩れというのは工業製品だとしたら非常に粗末なものとして扱われます。でも、当社の商品においては、このお弁当は弁当箱に入るのは鍋に入っている、あるいはフライパンの上に乗っているイメージが湧くようなお弁当をお出ししたい。ですから煮崩れをおかずも当社のお弁当では良い商品なんです。同じように、普通のお弁当屋さんではおかずが小さくあつては困りますが、当社の場合は違います。普通の家庭の食卓ではお父さんのお魚は大きくて、お母さんのはちよつと小ぶりだったりするじゃないですか。あと、角がキチッと同じ角度の卵焼きなどはウチでは駄目です。でも現状では、今いくつか例を出した「キッチンしすき」の「お出し」をまだまだ当社のお弁当でも出してしまっているんです。これは今後のワン・ツッ・スリーの課題の一つでもあります。もっと手作り感のある、焼き目がまばらな焼いている卵焼きのような商品をこの冬からどんどんご提供していく、そして同時に配達員の方でもよりよいお節介を焼いて、お客様に郷愁を感じていただきたいと思います。現在開催中の店長会議

「地域に密着した企業に手を挙げてほしい」
「今後の「ワン・ツッ・スリー」の店舗展開についてお聞かせください。」
「やはり、まだカバーしていない地域・地方・離島に出店していきたいですね。とりわけ大手企業があまり参入していない、配食事業者自体がないような地方では、ワン・ツッ・スリーしか展開できないというわけかと自負しております。というわけで、製造と配送が一元化された、当社ならではのメリットを最大限に生かすために、「加盟店になりたい」とどのくらい手を挙げていただきたいです。国や企業の施策に様々な事情により行けず、生まれた所で最期を迎えたいと願うお年寄りに対しても同じサービスが出来るようという方向を目指しているというわけですね。」

「お年寄りの衣食住の充実へ」
「では、シニアライフクリエイトという会社は今後どのような方向を目指しているのでしょうか。例えば、ご主人を亡くされて女性の方は、もう何十年も買い物をして調理を続けてきたんですから、そろそろその部分はアウトソーシングしてもいいんじゃないかと思うんです。そんな方々を含めて、ワン・ツッ・スリーではお年寄りの食事の面での不安

地域に密着した 企業と提携して より良いサービスを



シニアライフクリエイト 代表取締役 高橋 洋

「ワン・ツッ・スリー」とその土地とのつながりがより強固になっていきますね。
「そうですね。そして、地方に根差した企業との提携は、お弁当事業以外にも、様々な可能性が考えられます。例えば、お弁当の配達と同時にパンフレットやチラシを配布するとか、レンタルビデオ屋さんとか提携してDVDの配達員を通して行うとか。ピンポイントでターゲットに情報をお届けできるので、この宣伝方法はかなり効果が期待できると思います。こうした広告費などのお弁当以外の収益を得て、さらには全国の生活支援インフラが強化され、ゆくゆくはお弁当の質に還元できると理想的だと思えますね。例えば、価格は577円(普通食)のままなのに、サブウェイの代わりノドグロが入っているなんて、楽しいです。さらにそれが進めば、究極的にはお弁当10円にするなんていうことも可能性は全くないんです。とにかく、あらゆる面での地方との結びつきを、今後はさらに強化していきたいですね。」

を取り除いていきたい。生活、すなわち衣食住のうち、食の不安がなくなれば、生活をより楽しむ方向へと向かいやすくなるでしょう。我々が基本理念として掲げている、衣食住に「遊」が加わった「衣食住遊」の充実をぜひ皆さんに伝えていきたいのです。食のアウトソーシング化で余った時間を利用して、どんどん外へ出ていっていただきたいんですが、でもお年寄りが楽しめる場所って、意外と少ないんですよ。そこで私も将来的には、お年寄りが気軽に集まれるサロンのようなものを駅前などに造ってみたい。あるいは、今後増加が予想される高齢者専用賃貸住宅の中のソファとして、例えば1階が訪問看護ステーションで2階をサロンにするとか。そのような場所をご提供して、施設にお住まいの方と古くからその地域におられる方が向こう三軒両隣となり様々なオリエンテーションを実施する、お年寄りの皆さんが充実した衣食住遊を過ごすことに多量にも寄与する。そんな未来を目指していきたいですね。」



宅配クックワン・ツッ・スリー 専用のバイクでお弁当を届ける様子

地域に根差した事業を営まれているお客様からのお問い合わせをおまちしております