

中部経済新聞(5/31)へ下記掲載がございました。

## 「かつさと」出店加速5年後150店舗へ

ヴィレッジフーズ社長 太田 繁芳 氏



「かつさと」出店加速5年後150店舗へ

① 主力業態のかつ丼チェーン「かつさと」は、売上げが順調に伸びている。これまでセットに付けていた、うどんを単品でも提供するメニューの見直しに成功した。かつ丼に続く看板商品が生まれたことで、顧客の来店する動機が増えたようだ。種類はシンプルで分かりやすく、人気が強靱。うどん屋として創業した当社にとっては得意分野でもあるので、かつ丼とともに販売を伸ばしていきたい。

また、メニューは分かりやすい方が消費者に好まれることが確認できたので、和食業態「みかわの郷」も、うどん・そばを中心にしたメニュー構成に変更する。王道ともいえる味で勝負し、かつさとに続く第2の柱に育てたい。

② 6月から、しばらく抑えていた、かつさとの出店を増やしていく。年内は月1店舗のペースでオープンする。愛知県内は直営、県外はフランチャイズで出店する方針は変わらない。5年後までに、直営とFCをあわせて150店舗まで拡大する目標を設定している。元来、無理な出店計画は立てない主義なので、着実に達成できる見通しだ。



ヴィレッジフーズ社長  
太田繁芳氏

国内の出店エリアは、関東から沖縄県まで広がっているが、今後は既存のエリアの地固めに力を注ぐ。

海外については、既存の台湾やマカオに加え、中国の上海や香港での出店も視野に入れている。

かつさと全店舗分のカツ丼のたれを製造するセントラルキッチンを新築移転した。生産能力は格段に向上したため、出店戦略を支える体制は整っている。

みかわの郷もFC展開を開始し、5年後をめどに直営とあわせて20店舗まで増やす方針だ。

③ 人材の確保が慢性的に抱えている経営課題だ。出店計画には、5年後までに直営店を倍増させることも盛り込んでいるので、今後は店舗拡大を支える人材が一層必要になってくる。社員の定着率を高めるため、働き方を選択できる仕組みを構築した。社内でのキャリアアップを目指す、生活を重視する、将来の独立を前提にする、と働き方を大きく3パターンに分けた。社員への登用も積極的に進めており、パートから準社員に昇格した事例も増えている。

企業成長には、従業員満足(ES)の向上が欠かせない。社員のモチベーションを高めることを第一に考えている。そのためにも、「楽しさと喜びと夢の想造」という経営理念を大切に守り続ける。

中部経済新聞 2017/5/31 発刊

「中部の外食産業 TOPに聞く」