

中部経済新聞(5/30)へ下記掲載がございました。

新業態や直営店出店に力 人手不足受け省人化推進

①今は9業態で全80店舗ある。2019年はFC(フロンチャイスチーン)店を8店出店する。新たなFC加盟店に入ってもらい、北海道や群馬、滋賀2県にも出す。海外では中国で店舗を増やすほか、マレーシアにも進出する。

直営店では、4月下旬には田原市の道の駅でハワイ料理を提供するレストラン「ルルモアナハワイアンバーベキュー」を開業した。20年にルルモアナで小規模なフレスを開き、地域に密着した店舗を目指す。店舗周辺は田原市が掲げる「サーフタウン構想」の重要なエリア。地域に貢献しながら、外資業から一歩踏み出す挑戦をしていく。

ルルモアナに限らず、直営店の出店に力を入れる。7月には豊橋市に直営の食パン専門店を出店する。今後も新業態への挑戦を続ける。

②課題は人手不足への対応だ。現在は店舗の省人化を進めている。かつぎの直営3店舗、注文用のタッチパネルを導入した。ホールの人数を1人減らしても円滑に運営できている。タッチパネルの導入には1店当たり200万円強かかるが、20年中に導入店舗を7店まで増やす。

店舗でのキャッシュレス化も作業負担の軽減に効果的だ。かつぎで「ペイペイ」や「LINEペイ」を利用できるようにしている。スタッフが釣り銭を準備したり、お金を数えたりする作業を軽減できている。

一方、FC加盟店が人手を確保できず、出店ペースが鈍っている。FC加盟店には自由に休業日や営業時間を設定してもらい、円滑に運営できるようにしている。ロイヤリティも1店当たり月15万円と一律にして、FC加盟店が頑張れば収益もアップする仕組みを整えている。今後はFC加盟店のサポートに力を入れる。

③さらに今年2月に始めた弁当の宅配サービスも順調に推移している。今後、スタッフを増やせればさらに事業を伸ばせる。7月から技能実習生を受け入れ、弁当づくりを担当してもらう。

ヴィレッジフーズ社長

太田 繁芳氏

