平成25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.239

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。

新しい年度に向かって

代表取締役社長　高野　健明

平成二十四年度は、大変厳しい年でしたが何とか黒字に漕ぎつけました。これは一重に、ご贔屓下さったお客様をはじめ関係業者の方々のご支援と従業員の必死の努力の賜物と感謝しております。改めて厚く御礼申し上げます。

新しい年度を迎えました。景気がやや持直し気味という報道に期待を掛けていますが、厳しさからの脱出は容易ではなさそうです。今まで通り、全従業員の積極的な経営参加体制で必死の努力を重ねていく以外に方法はないと思っています。

観測史上2番目に速い開花となった今年の桜。花見で賑わう上野公園（平成25年3月23日撮影）

今年度も、私たちの永遠の課題『**お客様に喜んで頂く店**』を目標に掲げて、一途に突き進んで行こうと思っております。ご支援・ご協力方よろしくお願い申し上げます。

お客様に喜んで頂く店の三大要件は、**・美味しい料理の提供・心遣いの行き届いたサービス・衛生管理完璧な店構え。**です。この中で旭鮨の現況からみて最も弱いのは、**『心遣いの行き届いたサービス』**に含まれる所謂おもてなしの体制の弱さです。長年気にしながら改善に努めてはきましたが、中々思うようには行きませんでした。

先日あるお客様から、「カウンターに座って板前さんと話した時、旭鮨では地方に埋もれている珍しい食材にも関心を持ってその掘り起しに努めていることを知りました。ところが客にはこのことはあまり伝わっていませんね。折角のおいしい話のネタなのにと大変残念に思いました。」と指摘を受けたのでした。

正にこのお客様のお言葉通り、この点が旭鮨最大の弱点になっています。何とかこの点の補強をしなければなりません。旭鮨の店から、話し声や笑い声が聞こえてくる家庭的な雰囲気を作り出し、そしてそれをお客様との心の交流を密にするところまで発展させていきたいものです。

その出発点は、こちらから進んでの声掛けです。どんなお客様に対しても気遅れせず、「いらっしゃいませ。」に続いて、「漸く暖かくなりましたね。」のような何気ないような言葉掛けです。これがお客様とのコミュニケーションの大事なきっかけになります。

この最初の一声が、不思議と相手を和ませるものです。思い切ってみんなでこの第一歩を踏み出して見ましょう。

そしてサービスの係は、本日のお勧め食材や、主な料理についての知識を予め得ておかなければなりません。そうすれば自信をもってお客様に説明できるというものです。

幼いお子様やお年寄りのお客様には、直切援助の手を差し延べ、暖かく優しいサービスを形に表すチャンスです。周りのお客様方の視線も注がれているはずです。

兎に角、お客様との心の交流は、言葉掛けから始まって、お客様と親しく語らうことです。サービス係に限らず、店の者みんなでチャンスがあり次第お客様と会話し、店全体を暖かい楽しい家庭的な雰囲気に盛り上げたいものです。そうすれば召し上がる料理の味も更に美味しくなり、お客様の心の癒しにも役立つと思います。

今年度は先ず、お客様と楽しく会話ができる店作りから力を入れ、それを心遣いの行き届いたサービスに発展させ、お客様に喜んで頂く店作りに役立てていきたいものと思います。

西郷会館の屋上では弁当などの販売も

私は思う

代表取締役社長　高野　健明

私はこう思います。皆さんはどう思いますか。

（人を喜ばす）

人は、独りではなく互いにみんなで助け合って生きてきています。この助け合い社会の絆の役目を担っているのは、「人を喜ばせたい」というものと人間が持っている本能的な心情だと思います。何かをしてあげたことに対して、相手が喜んでくれたら、それによって満足感と共に嬉しさを感じるという誰しもが持つ単純なメカニズムです。

我が子達を遊園地に連れて行き、その子供達が喜ぶ姿を見て無上の歓び感じている親の姿など典型的な例です。

また、社会生活の中で「親切」という行いは、この人を喜ばせて嬉しさを感ずるという心根から発生したもので。それが更に発展していって人々に感謝の心を芽生えさせ、人々の結びつきを強くさせていっているのだと思います。

ところが、社会が高度に組織化されてくると、組織の力が強くなり、個人の力はその中に埋没してしまったという錯覚に陥ってしまうようになります。

これはとんでもない間違い。組織は個人の弱点を補い強化するために作られたものです。決して個人が消えてしまったのではありません。個々の力が更に強められるようしっかり結びつけたのが組織です。

カウンターのお客様が、「今日は美味しかった。満足したよ。」と喜んでくださったが、これは店のみんなの支えが板前に力を発揮させ、サービス係の暖かいもてなしを行き渡らせたのです。みんなの力です。こういう時はみんなで歓びを共有していいのです。

旭鮨の店のみんなが、それぞれの持ち場をしっかり守ると共に、お互いに助け合い、組織の力を益々強いものにしていき「お客様の喜びは我が歓び」と、大いに喜び合って欲しいと願います。

平成25年度　組織図

- 業務本部
  - 店舗開発管理部
  - 総務部
- 営業本部
  - 外商部
  - 営業企画部
  - 育成部
  - 第一営業部
    - 下高井戸本店
    - 下高井戸北口店
    - 八幡山店
    - 桜ヶ丘本館
    - 駅ビル店
    - 新百合ヶ丘本館
    - 成城学園店
    - 横浜B1店
    - 厚木ミロード店
    - 町田小田急店
    - 藤沢小田急店
    - 天喜代東京駅店
    - 天喜代伊勢丹店
    - 天喜代伊勢丹売店
    - 天喜代藤沢店
    - 天喜代藤沢売店
    - 天喜代下高井戸店
  - 第二営業部
    - 荻窪ルミネ店
    - 吉祥寺東急店
    - 渋谷東急東横店
    - オペラ53階店
    - 晴海トリトン店
    - 恵比寿店
    - 船橋西武店
    - 新宿ミロード店
    - 住友ビル店
  - 第三営業部
    - 上野店
    - 日本橋三越店
    - 志木マルイ店
    - 京王8階店
    - 京王MB店
  - 第四営業部
    - 御さしみ家ハルク店
    - 御さしみ家BOTAN
    - 御さしみ家神田店
    - 天きよ売店
    - セントラルキッチン

伊勢丹の催事に出店

伊勢丹府中店Ｂ１の食料品フロアで、1月9日～15日まで開催された催し「東京めぐり」に旭鮨総本店と天喜代が出店しました。元々、伊勢丹相模原店で天喜代の売店を度々出店したことで、他の伊勢丹店舗へも要請されていたものによります。

今回、エスカレーター前の一番良い場所を任せられ、また広告誌にも掲載させていただいたこともあり両店共に一日10万円の目安を大きく超える売上となりました。旭鮨が一日平均19万円、天喜代が22万6千円、一週間の両店舗のトータルで290万円の売上がありました。

すでに4月3日～9日に同じ伊勢丹府中店で再度出店しておりますし、6月19日～25日は伊勢丹立川店でも予定されております。

新年度にあたり

取締役営業本部長　竹内　俊秀

いよいよ平成二五年度に入り、新たなスタートを切ることとなりました。

改めて振り返ると、昨年は記録的な円高が日本経済を根底から揺るがし、消費税法の改正やその後の金融緩和の決定など、企業や消費者を取り巻く経済変化が非常に大きな年だったのではないかと思います。

激動の中ではありましたが、多くのお客様やお取引様、そして従業員の皆様に支えられ、無事乗り切ることができました。この場をお借りして、御礼申し上げます。

私は平成二四年度秋口より、営業全般に関する指揮命令系統の全権を当社社長から預かりました。この不透明な行き先に対し、現状を維持するだけでは今年度を乗り切れるとは思ってはおらず、これからの目指す方向性は「現状最適ではなく未来最適」とのスローガンを掲げ、いま二つの事に取り組んでおります。

まず、激動の時代を乗り越え、さらに新しい「旭鮨総本店」を作るために、現状組織の見直しに着手致しました。

「企業は人なり」とよく言われますが、深刻化する経済状況の中、お客様に対する企業付加価値や基礎体力を向上させる要素として、「人材育成」がこれからの目指すターであると捉えています。

一つの資源が二にも三にもなる資源は「正に人的資源のみ」と理解し取り組みます。

一般的には、人材育成よりも短期的な成果、業績の方が重要視されている風潮が強いですが、長期的展望を持って人材造りに力を注ぎます。

次に、旭鮨総本店をより理解して頂くため、お客様に対する情報発信をより強めていきたいと思っています。

近年は回転すしが流行していますが、その一方で、「本来の鮨文化」が失われつつあるのが現状です。私どもがご提供させて頂く「一つの鮨」には、日本各地で採れる厳選された素材と、創業八六年間培ってきた伝統技術が詰まっております。

特に素材に関しては、現社長が特にこだわりを持って仕入れを行って参りましたが、その素材はもとより、「お客様」を想う社長の気持ちも継承して、今後も実践・継続させ、さらに進化させて参りたいと思っております。

そして技術の強さも合わせた上での「旭鮨総本店」をお客様に理解して頂く為に、「思い出に残る店」を目標に掲げて、「お客様に喜んで頂く店作りとしたいと思います。

現在もカウンター席で板前さんが実践しておりますが、本日の食材をお見せしたり、鮨の薀蓄を語ったり致しますが、特にお客様の小さなご反応を敏感に察知し、先取りしたアクションを起こす事に力を入れて参ります。

これをホール側で確立出来れば、お客様にとっても新たな発見があったり、リアル感に楽しさを覚えたり、感動を覚えたり、そこに「思い出に残る店舗」の目標に辿り着くと考えます。このカウンターと同じおもてなしをテーブルでも行うことを「ライブ感ある接客」と題して進めて参ります。

当社の板前技術を一つの鮨に込め、調理側とホール側が一体となったライブ感ある接客でお楽しみ頂けるよう、全社一丸となって精進してまいりますので、今後とも御贔屓頂けますよう心よりお願い申し上げます。

おめでとう新成人

恒例の成人のお祝いが一月二三日に下高井戸本店で行なわれました。各人に記念品が贈られ、会食が和やかに催されました。

【後列】（枠内）馬場　幸成。
中川　幸恵。　神鷹育成部部長。
松本　裕次。
阿部　大樹。　立嶋　専務。
小岩　大樹。
庄司　力成。　竹内営業本部長。
石山　隆源。

一月～三月の出来事

■おせち実績

昨年末に販売したおせち料理は、お除様で目標の一〇〇〇台を完売することができました。今回は五年ぶりに自社製造に戻し、二段重おせちのみでしかも数量限定の為、販売にどう影響するか心配していましたが何とか一二月二七日には完売に至りました。

配送トラブルやお客様からの苦情等もなく、多くの高評価をいただきました。特にお酒のツマミになる料理が多いことが評価に繋がったようでした。

すでに今年末に向けて献立内容の見直しも進んでおります。さらに美味しい、お客様に喜ばれるおせち料理にしたいと考えております。

■恵方巻実績

節分の日恒例の「恵方巻」は、今年は日曜日だった為オフィスビル店舗などは苦戦が予想され、製造計画も前年並みで組みました。結果的には四五〇〇本を完売、またマグロの中落ちを使った海鮮巻も一三〇〇本を販売し、昨年同様の収支に納めることができました。

マレーシア交流

業務提携しているマレーシアのエクアトリアルホテルは現在建て替え工事中で、四年後には地上五〇階のビルとして生まれ変わる計画です。今回、完成後の日本料理店「勘八」のグランドシェフ候補が、三ヶ月間旭鮨で研修の為に来日しております。

また系列の二五〇坪のレストランがクアランプールに四月二六日オープンするので、当社五年目の宍戸君が一年契約で派遣されることになりました。

これらマレーシアとの様々な交流は当社専務取締役の立嶋が中心になって行われております。

見習生調理技術試験結果

一月三十日合格者

〈十級〉三好　千夏。宮下　裕史。
〈八級〉林　幸徳。豊田　裕太。
田上　剛志。松本　裕次。
〈五級〉清　功樹。
〈四級〉川辺　涼介。
〈二級〉山住　圭佑。

二月六日合格者

〈七級〉阿部　智。小林　拓哉。

二月二十七日合格者

〈九級〉三好　千夏。
〈六級〉小岩　大樹。
〈五級〉阿部　大樹。福士　進。
庄司　力成。

三月二十七日合格者

〈九級〉佐藤　裕介。
〈八級〉齋藤　晃宏。
〈七級〉田上　剛志。林　幸徳。
〈六級〉阿部　智。小林　拓哉。
〈一級〉高橋　泰弘。

訃報

一月二八日、当社第四営業部長の小林　稔さんが脳内出血により急逝いたしました。享年四七歳でした。

小林さんは、フランス料理店を何店か勤めた後、平成九年に旭鮨総本店（株）入社、新百合ヶ丘本館の洋食部門で腕を振るっていました。その後、新百合ヶ丘本館店長、下高井戸本店店長などを歴任、平成二三年度からは居酒屋や洋食店、惣菜店を担当する第四営業部長を任されていました。

すし板前の多い当社においては小林さんの知識と技術はとても重宝され、おせち料理や出張パーティーなどでも大変活躍いたしました。またその風貌とユニークな性格から従業員のみならず多くの人達に愛される存在でした。

尚、葬儀告別式は二月一日・二日におこなわれ、当社社長・役員以下、多くの従業員が参列しお別れをいたしました。

ここに謹んで弔意を表し、故人になり代わりお世話になった皆様に御礼を申し上げます。

■編集後記

常日頃何気なく接して、居ることに特別な思いもせず、当たり前としていた人が突然居なくなる。小林さんの死去は多くの人の心に、ぽっかりと穴が開く出来事だったと思います。改めて合掌。