

お松の方の

経営指南



< 第88回 北陸企業:フーズ・フォーラス >



今日の北陸の会社紹介は
「株式会社フーズ・フォーラス」じゃ！
「焼肉酒屋えびす」を経営しているぞ！

企業名	(株)フーズ・フォーラス
業種	飲食業
従業員数	500人(正社員70人)
平均年齢	29歳
売上高	19億円(2010.3)

臺の集の御所塾



外食産業:食とコミュニケーション

外食産業には25兆円という市場規模があります。自動車産業の国内市場が15兆円であることと比較すると、外食産業の規模はとても大きいことが分かります。

外食産業は「食」を提供すると同時に「コミュニケーションの場」を提供しています。フーズフォーラスの社名の由来は「foods for us」、食の場を通じて、1人ひとりが幸せを表現するための役割がフーズフォーラスの使命であるとの考えから名付けられたそうです。

フーズフォーラスには「食」を通じて「人とのつながり」を大切にしたいという強い思いがあります。その思いが表れているのが「焼肉酒屋えびすの接客」です。「ありがとうを与えて、ありがとうを頂く」という勘坂社長の考えは「焼肉酒屋えびす」で食とコミュニケーションを体験することで、見えてくるかもしれません。

お得な「焼肉酒屋えびす」の情報を入手！
→<http://www.ebisu-net.com/>



お松の方の

経営指南



臺の集の御所塾

<第89回 価格競争>



←「焼肉酒屋えびす」

- ・超スーパーセール
- ・スーパーセール
- ・半額

<http://www.ebisu-net.com/>
ホームページをチェック！

価格競争

経営学者M.ポーター(M.E.Porter)のコストリーダーシップ戦略では「ライバルよりも低コストを実現しよう！」と提案しています。同じ製品を提供するなら、コストの低いほうが有利であるという考え方です。低コストの製品を実現することによってライバル会社より優位な競争力で、シェア拡大を目指す経営の方法です。まず、徹底した製品や生産ラインの合理化を行って費用を下げます。下がった費用の分で、主に商品の値段を下げて、市場シェアの拡大を目指します。

「焼肉酒屋えびす」を展開するフーズフォーラスでは、スーパープライスを実現するために物の流通を独自に行うことや、原材料を地球規模で仕入れるなどの取り組みを行っています。効率的に事業を拡大するための工夫として、標準化(マニュアルの整備)・単純化(機械化)・専門化(肉に集中)をはかっています。

なにより、仕入れの力を付けるためには売上が多くなければなりません。そこで、多店舗展開を実現し、売上を伸ばすための努力を日々行っています。

大学から一番近い「焼肉酒屋えびす」は田上店！



お松の方の

経営指南



室の集い御所塾

<第90回 スtockオプション制度>



名古屋証券取引所



大阪証券取引所

2014年東証マザーズ上場を目指す！

日本の三大取引所は、東京証券取引所、大阪証券取引所、名古屋証券取引所です。その他には札幌と福岡に地方取引所、JASDAQなどの新興取引所、マザーズやヘラクレスを含む証券市場があります。新興とは「新たにおこす」という意味です。

東証マザーズは東京証券取引所が開設している新興企業向けの株式市場です。新興企業とは新技術や高度な知識を持つようなの特徴がある創造的で革新的な経営を展開している中小企業のことです。フーズフォーラスも新興企業として、証券市場で一般の投資家に株を買ってもらうことで、多額の資金調達を実現し、さらなる成長を目指しています！

ストックオプション制度

ストックオプション制度とは、株式会社が取締役や従業員に、あらかじめ定められた価格でその会社の株式を買う権利を与える制度のことです。自らの働きで会社の業績を上げ、それが株価の上昇につながれば、株での収入も期待できます！2014年に東証マザーズに上場を目指すフーズフォーラスでは、ストックオプション制度の導入を計画しています。仕事に対するやる気が増しますね！

Mothers

The Fairest, the Most Liquid and the Fastest Growing Market of Japan

←東証マザーズ

(<http://www.tse.or.jp/listing/mothers/>)



(取材・制作協力：お松の方の経営指南学生サポーター：経済学部・森勇麻・井口祐希・小川愛美・宮崎友佳)

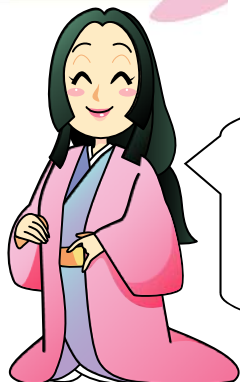
お松の方の

経営指南



臺の集い御所塾

< 第91回 フーズフォーラスと北陸の巻 >



本日は皆さんにもお馴染みの「焼肉酒屋えびす」を経営する株式会社フーズフォーラスの勘坂社長に北陸への愛着や魅力、今後の経営についてお話を伺いましょう！



代表取締役社長
勘坂康弘さん

< 北陸での起業と成長について >

私は自分の人生を「やりがいを持って生きる人生」にしたいと思い、1人で会社を始めました。北陸地域は都会と異なり、ごみごみしていなくて住みやすいのが魅力だと感じています。起業するにあたっては、失敗するわけにはいかなないので、土地勘のある私の地元、富山県に1号店を出店しました。ここでは、自ら商品の仕入れから接客まで全てを行い店長を務めました。2号店、3号店と新規出店を進めると同時にマニュアルの整備を行い、現在に至ります。企業を成長させるには「何がなんでも成長させる」という強い願望を持つことが大事だと考えています。

< 今後の経営方針を教えてください >

新しい店舗を出店するときには、人口密度や交通量、その土地の地代とのバランスを考慮して調査を行います。現在、北陸地域に14店舗を出店し、2009年の売上は19億円になりました。さらなる成長のためには、低価格を実現する仕入の力が必要であり、そのためには売上の規模を伸ばす必要があります。今後は関東の中でも圧倒的に市場規模の大きい横浜でのドミナント^(注)形成を目指して活動の幅を広げていきます。

< 学生に向けてメッセージをお願いします >

学生時代は大事な時期です。自分がどのようなことに向いているのか、どのようなことをやりたいのかを自分自身に問いかけてみてください。何のために生きるのか、働く目的や生きる目的を明確にすることが大切です。私は、実業家・斉藤一人さんの「困ったことは起こらない」という楽観的な基本姿勢を成功哲学として記した本を読みました。自分の考え方が幸・不幸を決めると思います。皆さんも一度読んでみてください。

(注:ドミナント政策とは特定の地域を対象に集中的な出店を行い市場シェアを獲得する出店方法の一つ。)



(取材・制作協力:お松の方の経営指南学生サポーター:経済学部・森勇麻・井口祐希・小川愛美・宮崎友佳)