

業務の効率化をすすめ、 働きやすさとサービスの向上を両立

株式会社ノーリーズ
代表取締役 大西 紀之さん

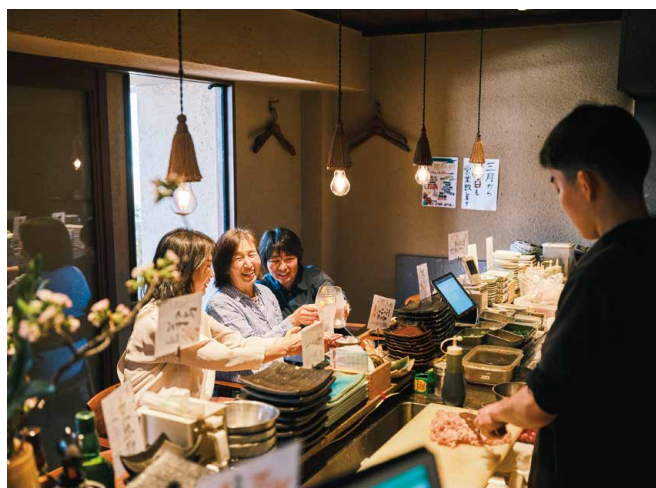
食材ごとに仕入れ先にこだわり 発注システム導入で業務を効率化



世田谷区を中心に店舗を展開する株式会社ノーリーズ。代表取締役の大西紀之さんは、北海道の米作り農家生まれ。「祖父に教わって食事を作り、家族から『おいしいね』と言ってもらえるのが嬉しくて、料理人の道に進みました」。調理師

専門学校を卒業後、レストランを経営する会社に就職。シェフとして経験を積みながら店長を務めてマネージャー業も学び、30歳で独立。2008年、三軒茶屋に1号店となる和食ダイニング「いなせや本店」をオープンしました。「上京して最初に住んだのが三軒茶屋の近くで、落ち着いた雰囲気のある住宅街には長く住み続けているファミリー層が多いと感じていたのが三軒茶屋を選んだ理由です。地元の方が愛してくれるお店を作りたいと考え、とことん食材にこだわって、産地直送の厳選された鮮魚、旬の野菜、北海道の米で、季節にあった料理を提供しています」と大西さん。

食材にこだわっているため、仕入れ先が多く、膨大な発注業務が課題でした。「野菜は品種ごとに仕入れ先の農家を分けて、タマネギやジャガイモは時期によって産地を変えたり、魚の業者も常に5社くらいは取引をしています。そのため、閉店後に何十枚も発注書のファックスを送ったり、大量の伝票を整理したり、スタッフが毎日1時間は残業していたんです」。そこでネットによる発注システムを導入。スタッフの残業がなくなり、ペーパーレス化もできるといいます。「地方の農家さんでは、ネット導入が難しいところもありますが、動画などで説明して、徐々に移行しています。データで管理することで適正な発注量も分かり、無駄なく発注できるようになりました」。



オープンキッチンでは、お客様の目の前で料理をして、会話も楽しい時間になっている。

※写真は桜新町店

お客様とのつながりを深める接客を心がけ 社員の働きやすさも大切に

予約は管理システムを導入しています。お客様の電話番号を入力すると、来店履歴や苦手な食材などのコメントが見られるようになっていて、サービス向上やコミュニケーションに活かしているそうです。また、スマートフォンでオーダーが取れるようにするなど、手作業だった業務をシステム化することで、スタッフの仕事が効率的になるだけでなく、その分の接客の時間を本日のおすすめやメニューの説明などに使い、サービスの質を落とさず、お客様とのコミュニケーションを大切にしています。

魚料理を中心とした「いなせや」をはじめ、「焼鳥いなせや」「ワイン食堂イナセヤ」の合計7店舗を展開。「30年3世代に愛される店作り」をコンセプトにしています。「以前、常連のお客様が娘さんの彼氏との顔合わせに当店を使ってくださって、それをきっかけに娘さんも夫婦で来店してくれるようになり、子どもを連れてきてくれたときは嬉しかったですね」。そんな大西さんの経験から、子連れのお客様は大歓迎。子ども向きのメニューを案内したり、苦手な食材や辛みを抜いたり、子ども用の食器を使って料理は最優先で出すなど、ファミリー層に優しい対応を心がけているのも、口コミ人気につながっています。

「今、人材確保は大きな課題です。昨年から現地で説明会をして、6名のベトナム社員が働いています。日本語を熱心に勉強し、帰国したら親に楽をさせてあげたいという純粋な気持ちを持っている子が多いです」。スタッフの働き方も柔軟に、ライフスタイルに合わせた『選べる休日制度』を導入し、1か月に10日の休みも可能。土日勤務ができるアルバイトを雇用することで、飲食店でありながら、土日の休みを取ることもできます。イベントや研修も充実。「同じ時間を過ごすことで普段は聞けない本音や悩みを話してくれることもあり、コミュニケーションに役立っています」と大西さん。将来、自分の店を持ちたいと考えている社員には独立支援制度でバックアップ。本気で頑張る人を応援していきたいといいます。



テラス席ではペットもOK。
ファミリー層に優しいお店だと大好評。

その日に入荷した魚や野菜を使った
日替わりメニューも人気。

株式会社ノーリーズ | 【いなせや 本店】
太子堂4-20-24ウィンベックプラザB1
TEL : 03-5431-1327 <https://inaseya-norrys.com/>

