

COMPANY PROFILE /

株式会社オールダッシュ レストランシステムズ

金沢駅前のホテル内を中心に、地域密着かつ高収益の和食店や居酒屋を展開。今後も自社ブランドでの展開を計画中。代表の地元石川県能登地区をはじめ、北陸3県の郷土料理を中心に提供し、高い評判を得ている。

研究員に期待されるミッション

地域の食を広げるための 組織づくり

今後の展開のために、既存店舗での生産性向上や従業員の働き方改革への取り組みを進めたい。現状の課題を整理し、業務効率化や働き方の改善を図り、組織体制を強化していく。

プログラムへの評価

受入企業

今回来ていただいた研究員、つまり新谷さんへの評価は110点！ 期待以上でとても満足しています。大都市圏で活躍する中核人材のさすがだと感じる能力を見せていただきました。

研究期間が半年というのは理解できません。最低限そのくらいないと成果は出にくいでしょうし、こちらも相手を十分に理解できません。

新谷さんには、例えば「顧問」のような肩書を用意して、4月以降も当社に来ていただくつもりです。今後2年を視野に、最終的な目標や途中途中のマイルストーンを設定していくと聞いていますので、彼女の力を借りて、当社のあらゆる面を変えていけたらと思っています。

地方企業と大都市圏にいる高度人材を結びつける共創型観光産業展開プログラムのプラットフォームは、非常に魅力的だと思います。研究員という同じ立場の方が同時に複数人いる点も心強いですね。

また、大学でのリカレント教育で自分が修得したことを実践に移せる点もそう。大学と一緒に企業様にアプローチしていくことで、自分がすごく成長できるのではないかなと感じています。

そのほか、プログラムのアドバイザーの方から、4月以降に経営企画の仕事ができる法人様を紹介いただいています。プログラムの期間中だけでなく、今後のことも相談させていただけるのは大きいですね。

リサーチ・フェロー

受入企業

株式会社 オールダッシュ レストランシステムズ

代表取締役 浦 崇典 さん

ALL DASH

リサーチ・フェロー (客員研究員)

新谷 直子 さん

Naoko Shintani

PROFILE

多店舗展開するフオトスタジオのマーケティング部長として、新規出店計画、マーケティング、各種企画を担当。その後、小売店の店舗展開を行う企業において経営企画部長として、経営計画の策定、経営理念の策定と浸透、社風改革、人事評価システムの全面改定、社内研修などを行う。そして、保育園事業・ベビーシッターサービス事業を全国展開している企業の名古屋支社社長候補として、組織改革、採用計画の策定、新規施設の立ち上げ、不採算施設の見直しなどを実施。



居酒屋やホテル内和食レストランを
金沢駅周辺で5店舗展開する

当社の創業は、私が初めて創作料理の店を開店した2003年です。県内にある有名中華料理店で5年間のマネジメント修業を経て、独立開店しました。法人化は2011年です。

現在は「底曳き割烹もんぜん」「大漁居酒屋まぐろがんち」「旨い魚と野菜の金澤じわもん料理波の花」「故郷ダイニングまれ～MARE～」「さかなや珠洲～SUZU～」など5店の居酒屋・和食店を金沢駅周辺エリアで展開するほか、宅配弁当・仕出しの「御弁当もん膳亭」を運営しています。

私自身は料理ができませんし、最終学歴も国立石川高専卒と理系です。創業以来、閉店した店も少なくありませんが、厨房を預かる料理長や店長、ホールスタッフ、そして地元のお客様に支えられて、今のオールダッシュレストランシステムズがあると思っています。

指摘された問題点への対応は
間髪おらずに取り組むことを意識

もちろん、社内に課題や問題点がないわけではありません。むしろ山積してい

ます。とりわけ、セントラルキッチン役割を期待して設けた調理センターの稼働が当初考えていたほどうまくいってなかったものから、共創型観光産業展開プログラムの担当者からオファーがあった際には、この点の問題解決ができる研究員を探してほしいとお願いしました。

結局、その分野の専門の方は見つかりませんでしたでしたが、マーケティングや経営戦略を立てられる新谷さんの紹介を受けて、社内課題は数多くあったものから、来ていただきました。

新谷さんは飲食店事業の経験は全然ありませんが、大変能力が高く、こちらの期待を超える動きをしてくれています。社長である私が認識できていなかった問題点も見つけて指摘してくれます。私がへこむような事例の指摘もあるのですが（苦笑）、なるべく即断即決を心掛けて、翌日には提案されている改善策を「やろう」と新谷さんや現場のリーダーに指示するようにしています。

能動的に意思決定できる組織の
確立を求め、6つのタスクチーム

新谷さんを迎え入れるにあたっては、彼女と当社の社員が互いに馴染める環境づくりをまず意識しました。新谷さんは彼らがこれまで接したことのないキャリアとスキルを持った人物ですので、新谷さんと距離を取ろうとすることも想定されました。

そこで、彼女と現場社員との媒介となるキーマンを数人選んで、「課題の解決を一緒にやるんやぞ」と念押しする一方、「飲みニケーション」の機会をなるべく多く設け、打ち解けた関係の構築に活用しました。

おかげさまで今は意思決定ができる組



織づくりを目指して社内に「店長会議」「料理長会議」「朝食を良くしよう会議」「センター会議」「お弁当会議」「AllDashを良くしよう会」の6つのタスクチームが社内に立ち上がり、継続的に開かれる会議で社員が自ら問題発見・解決に取り組む経験を積んでいるところです。

例えば、「朝食を良くしよう会議」では、宿泊客に朝食を提供するホテル内レストランを店舗横断的に応援する仕組みをつくりました。繁忙期に不足するマンパワーをいきなり他店のスタッフが行って埋めにかかっても戦力になりませんから、会議の中でテーマを設けて、準備や実践を繰り返しています。

マーケティング戦略や人材育成など
社内に足りない技能・知識の研修を

また、当社では従来、食材などの仕入れ発注は各店舗の料理長の自由裁量で、発注先や金額がバラバラでした。店舗ごとに同一食材の原価が違って、数字を追って計算するようなことをしていませんでした。そこで、「料理長会議」では仕入れ先および仕入れた食材の品質、価格の情報を交換し、どこに発注するかを統一しました。

私も新谷さんから教えられることがあります。特にマーケティングの面ですね。夏場は旬の魚がほとんどないので、「なら、肉を訴求しよう」というプロダクトアウト的な発想で情報発信をしていましたが、戦略的な考えがそこには全然ありませんでした。幹部社員育成のためのマーケティング研修やこの春の新入社員研修も今後、新谷さんにやっていただく予定です。幹部社員には傾聴など人材育成に必要なコーチングスキルの研修も行ってもらう、当社が持続的に成長できる下地を整えていく計画です。

受入企業
株式会社 オールダッシュ
レストランシステムズ
代表取締役 浦 崇典 さん
ALL DASH

多くの企業で経営企画の経験を積み
コンサルタントと同等のスキルに

共創型観光産業展開プログラムで中核人材の発掘ノウハウを提供している日本人材機構さんに以前から人材斡旋の登録をしてあり、同機構からご紹介をいただいたことが今回、研究員になったきっかけでした。

複数の民間企業、NPO法人で経営企画やマーケティング業務を担ってきました。MBAホルダーでもありますので経営全般の知識はあることから、とある中小企業では実質ナンバー2のポジションで資金調達以外の経営に関わる意思決定はほとんど私がしていたこともあり

ます。本来の職住の拠点は名古屋です。二足のわらじを履く格好になりますが、現在も名古屋に本部を置くNPO法人に経営企画部マネージャーとして裁量労働制で勤務しており、金沢と名古屋の間を頻りに往復する生活を続けているところで

積極的な“飲みニケーション”で
社長と社員から情報収集

オールダッシュレストランシステムズは、私にとっては過去に経験のない飲食業種の法人ですが、会社の中に分散されているナレッジを集め、それらを組み立てることで新たな価値を生み出すことはこれまでの企業でも行ってきたことなので、初めて聞く専門用語はあっても、特にとまどうことはありませんでした。

最初に取り組んだのは、お酒を交えての浦社長からのヒアリングです。他の社員さんとも“飲みニケーション”で親睦を図りつつ、社内の問題点や課題、皆さんの本音などを集めました。

調理センターのオペレーション改善が当初のミッションでした。しかし、皆さん



リサーチ・フェロー
(客員研究員)

新谷 直子 さん

Naoko Shintani

のお話をつぶさに聞く中で、同センターの方向性や活用戦略が未決定であることが分かりました。さらに、その理由として、①意思決定が経営者のみに集中し、社員間に自ら意思決定する意識が意識が薄いこと、②調理センターに限らず、社内各事業の戦略が不明瞭ということが分かりました。

課題解決に向けた進捗は早いですが、
ゴールまで2年近い時間はかかる

オペレーションが上手くいかなという表層で出ている課題の下に、その真因となる問題点がいくつも隠されていることを浦社長に説明し、承諾をもらって、それらの解決に向けた取り組みを開始しました。

例えば今は、社内組織に連携の横串を刺すことをしています。店舗間協力や情報共有を図る会議をいっぱい開いているところですが、「方針が決まって嬉しい」「会社が変わっていくのに今後も新谷さんが必要だ」といった声を社員の皆さんから聞くことができ、効果を感じております。

浦社長には提案すればすぐ施策を打っていただけるので、客員研究員として用意されているこの半年だけを見れば、進捗はかなり早く進んでいる手応えがあります。

こちらでの仕事は本当に楽しいですね。土日を中心に週3日ほど同社に出て、1日は金沢大学へ、残りは名古屋へという感じで、ほぼ休みなしで働いたり学んだりしています。人は心が元気だと風邪を引かないと言いますが、楽しさが私の元気の素になっています。

今やっていることは、成果が出るまで時間のかかるものばかりです。各部署や店舗が社長に判断を仰がずに自分たちで



意思決定できるところまで助勢していきたいので、組織風土がはつきり変わったなと皆さんが思えるまで、もうあと2年くらいはかかるかと想定しています。

こちらの社員の皆さんは心がきれいというか素晴らしい方ばかりなので、もっと早く変化する可能性は多分にあります。

伴走型の経営支援で
自分自身の成長も図っていきたい

金沢での生活は、暖冬のせいか雪を見る機会がまったくなく、「噂と違う」という感じです（笑）。転勤で金沢に住んでいる友達がいるほか、卒業した大学院のコミュニティもこちらにはあって、寂しいということは特にありません。

目標はオールダッシュレストランシステムズのすべてをより良くしていくこと。日々やりがいを感じています。浦社長をはじめ社員の皆さんに望んでいただけるなら、ずっとこちらと関わっていくことができればうれしいですね。契約の形は今のところ未確定ですが、4月以降も週2回は会社に出てすべての課題に対する取り組みを続け、自分自身も成長していきたいと考えています。