

【サイゼリヤ革命】目次

はじめに

原理原則

第1章 サイゼリヤは安い!! でも、安くするのはホントはむずかしい

- ・ 努力の結果としての安さ
- ・ 価格引き下げの契機
- ・ “ガスト台風”の中での価格引き下げ
- ・ 安さって何なのか
- ・ むずかしいから楽しい
- ・ 価格は下げ続ける。ただしその前に……

第2章 味と品質 コントロールすればおいしくなるのだが……

- ・ おいしさとは何か
- ・ 毎日食べ続けられるおいしさとは
- ・ コーディネートで生れるおいしさ
- ・ 最高の素材を傷めないこと
- ・ すべてをコントロールすることでおいしさを創造する

第3章 安さとおいしさ 要件を満たすために作業効率・生産性を高める

- ・ 生産性追及の原点
- ・ 科学的な方法論で高効率のトータルシステムを
- ・ 生産性を企業カルチャーとして根づかせる
- ・ テーブルサービスでは不可能な客数をこなせる理由
- ・ 改善すべきところは無限にある

科学する脳

第4章 パーチカルMDとは!? 根っこの部分を掘り起こし、根源から取り組む

- ・ 根っこからのマーチャンダイジングとは
- ・ ハンバーグから始まった開発輸入
- ・ サイゼリヤの規模拡大でメーカーも成長

- ・ 相手をまず大きくし、その後、恩恵を享受
- ・ 外食業の域を超える農業志向
- ・ 最初の投資は農機具ではなく“重機”
- ・ 生産性を高め社会貢献につながる農業に

第5章 経営理念と哲学 会社経営は改善、改善の連続で成り立つ

- ・ 経営管理では日本一の折り紙つき
- ・ 『改善の継続 = 経営』を知っている会社
- ・ 企業理念があるから迷わない
- ・ 大量出店の弊害で理念継承の大切さを痛感
- ・ 失敗も経験、世の中に無駄なものはない
- ・ プロパーの育成とスカウトで組織づくり

第6章 サイゼリヤ誕生 こいつに商売させたら絶対、成功する!!

- ・ アルバイト時代から商才を発揮
- ・ お前についていくから店をやってくれ!!
- ・ 実験器具で料理を作り、100円で販売
- ・ ヤクザ同士のケンカで店が全焼
- ・ データから浮かび上がったイタリア料理
- ・ 野菜を飛び越えお客が押し寄せる大繁盛店に

飛躍へのステップ

第7章 人間・正垣泰彦の魅力 『人のために』を考えると力が湧いてくる

- ・ 「恩師のために」だけを目的に進学
- ・ 自分の欲をなくせば本当のことが見える
- ・ サイゼリヤ展開の意味を改めて考えた
- ・ 『人のために』を考えると力が湧いてくる

第8章 成長の軌跡 外食業にない概念の導入でさらなる躍進へ

- ・ 悪立地や撤退物件への出店で初期投資を抑制
- ・ 10店舗の段階で大手メーカーにPB製造を要請
- ・ カミッサリーとプラントの違い
- ・ 生産性はもろ刃の剣
- ・ 成長に向け、外食になかった概念を導入

第9章 海外戦略と試行錯誤のFFS

『失敗を重ねなきゃ、成功なんてあり得ないよ』

- ・ FFSはエンジニアリング。技術者が多いからやってみたい
- ・ 立地は関係ない。価値がないから売れない
- ・ FFSの原理原則から外れているのは法則が見えていないから
- ・ 絶対失敗すると思ったけど、やっぱり失敗した
- ・ 日本よりも喜んでもらえるんだから.....
- ・ 中国の次はアジア。事業の進め方はどこでも同じ

おわりに

奥付