

食の感動で、この星を満たせ。

TORIDOLL→

News Release

2024年9月3日

トリドール HD 社長・栗田貴也による初の著書
『「感動体験」で外食を変える 丸亀製麺を成功させたトリドールの挑戦』
9月6日、全国の書店とオンライン書店で発売

食の感動体験を提供する株式会社トリドールホールディングス（東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO 栗田 貴也、以下、トリドール HD）代表取締役社長・栗田 貴也は、初の著書『「感動体験」で外食を変える 丸亀製麺を成功させたトリドールの挑戦』を9月6日から全国の有力書店とオンライン書店にて発売することをお知らせします。



創業時から「いかにお客さまに来店していただくか、お客さまに喜んでいただくか」を日々考え、手づくり・できたてのおいしさだけでなく、五感を揺さぶるような「食の感動体験」を提供するために、独自のノウハウを積み重ねてきた成長の理由や経営哲学を詳しく解説。

世界最大のうどん外食チェーン^{※1}に成長した「丸亀製麺」「Marugame Udon」をはじめとする国内

外さまざまな業態に関する秘話や、人から生まれる「感動体験」こそがお客様を惹きつけると信じ「勝ち筋」をぶらさない経営方針、創業期から現在に至るまでのトリドールHDのさまざまな挑戦を紹介しています。外食産業に興味がある方はもちろん、経営者、マーケティング担当者など幅広いビジネスパーソンにお読みいただきたい一冊です。

※1：「丸亀製麺」と「Marugame Udon」を合算した2023年3月期の売上収益と店舗数について、うどんをメインメニューにしたレストランを直営またはフランチャイズ経営している他社の事業を比較対象とした場合（当社調べ）

■「感動体験」で外食を変える 丸亀製麺を成功させたトリドールの挑戦

2024年9月6日発売／発行：宣伝会議

著：栗田貴也

定価：1,980円（本体1,800円＋税）

ISBN：978-4-88335-603-4

四六判／232ページ

■内容紹介

一軒の焼き鳥屋から始まり、丸亀製麺をヒットさせて上場、急成長。いまでは国内外約20の飲食ブランドを持ち、年間売上収益2300億円超の大企業へ——。そんなトリドールの成長の理由を、本書ではあますことなく公開します。

「感動」という体験価値を中心に据え、チェーン化しても決して手放さなかったこと。人を感動させるのは「人」だからと、省人化の時代にもあえて人を採用し続け、離職に手を打ってきたこと。たとえ非効率だと言われようとも、人から生まれる「感動体験」こそがお客様を惹きつけると信じ、「勝ち筋」をぶらさない経営で、繁盛店を次々と生み出し軌道に乗せてきました。

創業期から現在に至るまでの軌跡と、その快進撃を支えてきた異端のリーダーシップを解き明かします。

■目次

第1章 外食産業には夢がある

26兆円の外食産業市場で大きな夢を迫いかける／なぜ外食産業市場の成長は止まってしまったのか／外食は「最も身近なレジャー」／飲食サービス業の経営者として見てきた居酒屋の変遷／立ち呑み屋が高齢者のサードプレイスになるかもしれない／自分の体験をヒントに新しい業態をつくるおもしろさ

第2章 夢を現実にしてきた道のり

「3軒出す」と決めて「トリドール3番館」と名付けた／客が来ない絶望を乗り越え、工夫を重ねて繁盛店に／出店ペースを上げたくて、わけもわからず上場を目指す／製麺所の行列に衝撃を受け、セルフうどん業態を開始／憧れの経営者の存在が、成長への原動力になる

第3章 非効率でも体験価値にこだわる理由 キーワードは「二律両立」

香川の製麺所の行列を見て長年探し求めていた答えを見つける／チェーン展開に潜む標準化の罠／二律両立をやり抜くことで、他社の追随を防ぐ／イレギュラーなデータから成功のヒントを掘り起こす／コロナ禍でヒット 茹でたてが食べられる「丸亀うどん弁当」／振って食べる「丸亀シェイクうどん」で新たな客層を掘り起こす／3年かけて開発した「丸亀うどんまつ」 商品開発も感動創造が最優先／商売は、インサイトを読み取る崇高な心理ゲーム

第4章 「人」こそすべての源泉

省人化の時代に逆らって「増人化」していく／日々の仕事に目標と誇りをもたらす「麺職人制度」／「育てる」と「任せる」は近い 成功体験で人は育つ／スタッフの一挙手一投足から体験価値が生まれる／「働きやすい環境」が先にあり、感動を生み出す人が育っていく／「粟田未来塾」で全国行脚 膝突き合わせて話す／人との接点以外は大胆に DX 需要予測は AI で／採用難の時代への備えは まず離職を減らすことから／離職率がこれからのトリドールの命運を左右する／「働く人の幸せ」を独自にモデル化／給与システムを変えコミュニケーションアプリを独自開発／ホールディングスと各事業会社との距離感を解消する／CX(顧客体験価値)と EX(従業員体験価値)は表裏一体／可視化と数値化を徹底し、成長モデルを確立していく

第5章 言葉で「勝ち筋」を明確にする

企業の成長に合わせ、数年ごとに理念を刷新／「感動 (KANDO)」こそが私達の原点／積み重ねてきた成功体験を「成長哲学」として言語化／「感動」には2つの種類がある／新組織「KANDO コミュニケーション本部」の設立／イベントや企画を通じて社内の隅々に浸透させていく

第6章 世界で唯一無二を目指す グローバルフードカンパニーへ

ジョギング中に会ったハワイの空き物件がすべての始まり／初日の売上を見て驚愕 海外進出を決意／日本らしさにこだわらず 現地好みにローカライズ／ロンドン店の一番人気は「チキンカツうどん」／アジア料理店の M&A を重ね 海外進出を加速／ピザ業態にギリシャ料理も 共通するのは「体験価値」があること／考えすぎて失敗したケニアのテリヤキチキン屋／海外進出の成功確率を上げる

切り札「ローカルバディ」／トリドールらしい海外進出の勝ち筋「KANDO トレードオン戦略」／海外に出るリスクより国内に留まるリスクの方が大きい

第7章 社長はキャスティング業 目指すは「増殖する組織」

大きな目標を達成したいから すべてを自分で握らない／海外の経営者と一緒に会社経営している感覚／人を頼り、人に任せる「弱者の経営」／「人」を揃えるため、本社を渋谷に移転／持続可能な社会の中で、持続的に成長していく／100年先もトリドールが食の感動を届ける会社でいられるように

■イベントのお知らせ：「アドタイデイズ」登壇決定！参加受付中

ジンズホールディングス代表取締役 CEO の田中仁氏とトリドール HD 栗田貴也が、宣伝会議主催の「アドタイデイズ」に登壇します。テーマは「人への投資を顧客にとっての価値に変える、感動体験を創る『人を育む』経営術」。ぜひご参加ください。



株式会社トリドールホールディングス
代表取締役社長 兼 CEO
栗田 貴也 氏



株式会社ジンズホールディングス
代表取締役CEO
田中 仁 氏

- ・開催日 2024年9月27日（金）10:30-
- ・会場 浜松町コンベンションホール
- ・参加方法 事前登録制、参加無料
- ・申込方法 <https://www.event-forum.jp/sendenkaiji/days/>

トリドールホールディングスについて

「食の感動で、この星を満たせ。」をスローガンに掲げ、さまざまな業態の飲食チェーンを展開し、味覚だけでなく五感が揺さぶられる、本能が歓ぶほどの感動を探求し続けています。

今後も「食の感動体験」をどこまでも追求し、世界中で唯一無二の日本発グローバルフードカンパニーを目指して、予測不能な進化を遂げるため、国内のみならず海外での展開を積極的に推進してまいります。