



오이즈미 푸즈, 글로벌 다이닝으로 확장

오이즈미 푸즈는 품질과 서비스를 핵심으로 삼아, 다양한 미식 경험을 전 세계로 확장하며 차별화를 이루고 있다.

By Daniel de Bomford

레

스토랑에서의 식사는 결코 일상적으로 느껴져서는 안 된다. 각각의 경험은 생산자의 헌신, 세프의 기술, 그리고 직원들의 환대가 결합된 결과여야 한다. 모든 한 입은 새로운 맛의 발견이어야 하며, 모든 한 모금은 기억에 남아야 한다. 오이즈미 푸즈는 이러한 높은 기준을 지향하며, 단순한 식사를 넘어서는 미식 경험을 제공하는 것을 목표로 하고 있다.

오이즈미 겐지 대표는 일본 요리뿐만 아니라 글로벌 레스토랑에서도 일본 생산자들의 헌신을 고객들이 체감하길 원한다. 그는 “생산자와 직접 협력함으로써 생산 과정을 이해하고, 신뢰를 바탕으로 식재료를 조달할 수 있습니다.”라고 말했다. 이 회사는 일본식 이자카야와 같은 전통적인 메뉴부터 이탈리아, 중국, 미국 요리에 이르기까지 다양한 콘셉트로 수십 개 지역에서 320개 이상의 레스토랑을 운영하고 있다. 일본 내 매출은 지속적으로 전년 대비 100% 이상 성장하고 있다.



일본의 인구 감소에 대응해, 오이즈미 푸즈는 성장을 지속하기 위한 파트너를 해외에서 찾고 있다. 2016년 베트남에서 시작된 해외 사업은 코로나 이후 경쟁이 치열한 환경 속에서도 매출이 꾸준히 전년 대비 100% 이상 증가하는 성과를 보였다. 그러나 오이즈미 대표는 “문화적 차이로 인해 모든 지역에서 직접 운영하는 것은 현실적으로 어렵기 때문에 강력한 현지 파트너가 필수적입니다.”라고 말하며, “가장 중요한 것은 책임감 있고 지속 가능하게 운영할 수 있는 적합한 파트너를 찾는 것”

이라고 강조했다. 회사는 50가지 사업 형태를 통해 축적되고 표준화된 운영 방식과 노하우를 패키지화하여, 파트너들이 이를 활용할 수 있도록 하고 있다.

성장은 회사의 유일한 목표가 아니다. 오이즈미 대표는 서비스의 유지와 향상 역시 그만큼 중요하다고 강조했다. 숙련된 인력을 확보하기 어려워지면서 업계 전반의 서비스 수준이 낮아지고 있으며, 이러한 상황에서 단순한 확장은 의미가 없다고 본다. 그러나 회사는 인간적인 접촉이야말로 가치와 더 나은 경험을 창출한다고 확신한다. 이것이 오이즈미 푸즈를 차별화하는 요소로, 자동화에 의존하기보다 인적 역량을 극대화하는 데 집중하고 있다. 궁극적으로 더 나은 서비스는 고객 충성도와 수익 증가로 이어진다.

그 성과는 이미 입증되고 있다. 오이즈미 푸즈의 디너 중심 레스토랑은 자동화로는 대체할 수 없는 높은 수준의 서비스를 제공한다. “디너 중심의 매장은 높은 수준의 서비스 역량과 조리 기술을 요구합니다.”라고 오이즈미 대표는 말했다. “그것이 우리가 직영 운영을 지속해 온 주된 이유입니다.”

OIZUMI FOODS



www.oizumifoods.co.jp

“생산자와 직접 협력함으로써 생산 과정을 이해하고, 신뢰를 바탕으로 식재료를 조달할 수 있습니다.”

오이즈미 겐지,
오이즈미 푸즈 대표

