

平成22年7月31日

各位

株式会社 徳 ・ 株式会社 傳六  
ノリックス株式会社 ・ 有限会社 和公  
代表取締役 鷺岡和徳

前略、今月も業務に専心いただきありがとうございます。

景気の低迷の為の外食不況、競争が原因のお客様提供価格の下落などわが社を取り巻く外部環境は相変わらずアゲインストの風が吹きまわっています。2001年度6月期末の私どもの決算も新店舗を2店出店した分や三徳庵の需要増により全社的な売り上げは増加しています。しかしながら各店舗の売り上げの中の利益部分を鑑みると目標値に至っておりません。この7月より営業のあり方を大きく変え、組織の形も変更し、前年度未達の目標を達成していきます。

故事の中で「穴は深く掘れ、直径は自ら広がる」というものがあります。穴を深く掘るとは仕事をさらに深掘りするということ。「一所懸命」というくらいその仕事に精通すること。つまり、調理担当者、接客担当者、営業配達担当者がそれぞれの分野でスペシャリストになってほしいという意味です。もっと狭義の意味で言えば食器洗いの名人でもいいのです。整理整頓させたらお店で一番でも結構です。自分の与えられた仕事の中の一部でもいいのです。うちの店のこの分野のことなら誰よりもよく知っている、誰よりも早く段取りよくできる、誰よりも美しく仕上げられる。そのようなことを目指してください。これを深化といいます。深くなればなるほど直径が広がります。これはその人とお客様をはじめとする周りの人とのつながり、仕事の広がりと考えます。今までは一つの仕事を仕上げるのに〇〇分かかっていたのが3分短縮して出来るようになったというようなことも同様です。各個人が自分だけの新記録を作ってください。先月よりもお客さまにたくさん褒められたでも結構です。それを上司や店舗責任者の方、日報を通じてどんどん報告ください。この店で働くみんなの喜びにしましょう。社内新聞で喜びを分かち合いましょう。個人の新記録はみんなの成長の記録でもあり、私どもの会社の成長の証です。来月から本格的に専用ソフトを使用し、今まで幹部社員や一部の社員しか持ち得なかった情報が多くの社員やアルバイトの方とリアルタイムで共有することが出来る仕組みが整いました。出張パーティーを含む各支店従事者報告、従業員日報、営業社員の当月の目標とそれを達成するための稼働計画とその報告、支店の売り上げ状況と問題点と改善報告、社内のすべての会議の議事録も掲載しています。もちろん社長のスケジュールもすべて記載しています。組織が大きくなっていく中でこのような仕組みを使った情報の共有化は企業の生命線を左右するものです。言い換えればお客さまに喜んでいただくという穴を深く掘るための手法なのです。社内新聞にもお客さまの喜びの声をたくさん掲載しています。ぜひご家族や知人の方々にもご覧いただくようお願いいたします。

「私たちはお客様のために常に新しいことに挑戦し、食生活に新たな価値を創造しつづけます。」  
すべては自分のために。

すべてはお客様のために。

すべては会社のために。

すべては社会のために。

来月も一緒に頑張りましょう。

草々