

平成24年8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。

昨年以上に今年の夏は猛暑となり配達担当や営業の皆様はとてつらい夏となりましたが、今年の8月はどの店舗も前年よりも忙しく、それだけでなくお客様からお褒めの言葉やお喜びの声のアンケートを普段より多くいただいています。詳しくは社内新聞に載せて頂いていますが、お客様一人ひとりの「喜び」の追求に尽力いただいたスタッフの皆様に感謝申し上げます。

さて、過日の社員総会で申し上げましたが私どもの会社の今後の10年を見据えた「長期経営計画」を現在作成しています。いままでと違って日本の景気は長期的に低迷し、競争もより激しくなり一生懸命頑張っても成果が出ない時代になってきています。そのような外部の環境を鑑みて時代に即した事業形態の構築や商品開発をしなければ私ども飲食業はたち行かなくなります。今後10年間の私どもの最適な会社の組織の形はどうか。新規事業を進めるにあたって誰を客としてなにを売っていつの時点でどの場所に何店舗展開するのか。そのときの事業資金をどうするのか。10年後には〇〇君にどんな仕事をしてもらうのか。そのために現在、私どもの会社が抱える問題点は何なのか。それをどうやって解決していくのか。営業のあり方ややり方はこのままでいいのか。社長のしなければならない仕事は何か。等々いろいろなことを考える機会となっています。本年12月の社内の忘年会と合わせて社員の皆様に発表したいと考えます。

私の目指すところは「世の中に真に必要なとされる会社」です。「あの会社がなくなったら困る。」と言われる存在です。そういう会社はアメリカでは「ビジョナリー・カンパニー」と呼ばれます。ビジョナリーカンパニーとはビジョンを持っている企業、未来志向（ビジョナリー）の企業、先見的な企業、業界で卓越した企業です。このような企業に共通するのはすべてお客様の立場で商品を提供していることです。お客様が買える商品、欲しい商品の追求です。「美味しい」と言われる商品の提供は個人で感じ方に差異があり目標値の設定が難しいと言われます。しかし「嬉しい」の追求は可能であると思います。お客様が手拍子をして喜ぶ食事をみんなで提供しましょう。お客様の食の「困った」をお客様の立場に立って解決していきましょう。私たちの仕事は「お客様喜ばせ業です」これから行楽シーズンを迎え、多くのお客様が私どもの商品を利用して頂く機会が増えます。私たちの会社のファンと一緒にドンドン増やしましょう。

「一膳入魂」

「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