

平成24年1月31日

従業員各位

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。

毎年ですが、この時期はわが社の繁忙期で最も多くのお客さまからご注文をいただいています。

各位お身体を自愛いただき、インフルエンザ感染の予防に努めていただくことをお願いいたします。さて、現在の不況といわれる時代であっても好業績を出し続ける企業が多くあります。取り扱う商品自身が時流に合っているということが大切なのですが最近特に注目されているのが「現場力」というものです。現場というのは私たちが日常何気なく接している飲食店やコンビニ、スーパー、ホテル、病院などが企業の立場からすると現場ということになります。

私どもの会社でもそれぞれの店舗や調理場、配達先が「現場」です。この現場に内在する現場力こそが企業の実力と言われます。ここでいう「現場力」というのは「私たちはいつも一生懸命働いています」というレベルのものではなく、現場の一人ひとりが自ら担当する仕事を「もっと良くしよう」「お客さまにもっと喜んでもらおう」と自発的に知恵を出して改善改良することです。一般飲食店の約3倍を売り上げる餃子の王将は材料仕入れの原価率や人件費率、広告宣伝費を全て店長が管理しています。店長（料理長）が店ごとの独自メニューを作り、食材のカットの仕方や使い方を工夫し、ロスをなくし原価を下げる努力をします。この時期はレタスが高いからキャベツを使うといったこともよくあるそうです。マクドナルドでは考えられないことです。

そのおかげで給料をはじめとする従業員の待遇は業界で抜きんでています。

宅配便の最大手のヤマト運輸は時間指定配達を現場の提案として取り入れました。交通事情や荷物の個数も違う環境の中、また不在であれば再度届けなければならないのでコストもかかる中でお客さまから「〇時に届けてくれたら助かる」といった声を現実化しました。このような新しいサービスを「やる」と決断したのは経営陣でしょうがお客様のニーズを引き出し実現としたのは現場の力です。製造業でもサービス業でも小売業でも飲食業でも全ての業界において現場が自発的にアイデアを出して進化し続けている企業は圧倒的に業績がよく、現場力イコール業績となっています。現場力を育む一番大切なものは仕事にこだわり自社の商品にこだわることです。これがなければ一生懸命仕事をして成果が出ないことは明らかです。ただそのような現場はすぐにはできるものではなく時間をかけて作っていかねばなりません。その仕組みづくりとその力を根付かせることは経営者である私の責務と考えます。私どもの会社の現場力を今以上に強くし、お客さまにもっと喜んでいただける店づくりをともに行っていきましょう。

ノロウイルス流行の季節です。手洗いの励行をお願いいたします。

「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