

『人のためになる強くやさしい会社を創りたい理由』

突然ですが、手紙を定期的にかこうと思いました。

僕は常日頃「人のためになる会社を創りたい」と言います。何故そうするのか、具体的に何をしていくのか、働く時間も場所も違う僕たちの生活の中でも常に共有する方法はないか、と考えたら手紙でした。

社員 MTG では社員の皆に気持ちを伝えているつもりではあるのですが、もっと強く伝えていきたい。そして普段接することの少ないメンバーの子に自分達が働いている会社の社長が何を考えているのかを知ってほしい。そして僕の思いをお客様や関わるご近所さん、業者さん、更には友達や親御さんにまで伝えてほしい！ どうしたら？ やっぱり手紙でした！

第一回である今回のテーマは、なぜ経営理念である人のためになる強くやさしい会社を創るのかです。

『自利利他』という言葉をご存知でしょうか？

「仏語で自らの悟りのために修行し努力することと、他の人の救済のために尽くすこと。この二つを共に完全に行うことを大乘の理想とする。」という意味があります。

京セラ・KDDI・JAL の再建などを手掛けたかの有名な経営者 稲盛和夫さんも経営理念に自利利他を使用していました。

大乘は仏教の二大流派の一つらしいのですが、人間の平等と救済と成仏を解く仏の真の教えとの事。

つまり自利利他をわかりやすく言うと、自分のスキルを磨きそのスキルを人のために使い続けることこそ幸せになるために必要ですよ。ということです。

人のためになるからとただ商品を安く提供したり、モノやお金をあげたりすることではありません。

次に幸福とは何でしょうか？

「日本でいちばん大切にしたい会社」という今では第5段まででている本に書いてある幸福は以下の4つ。

1. 人に愛されること
2. 人に褒められること
3. 人の役に立つこと
4. 人に必要とされること

最初の1番以外の3つは働くことを通してしか得られないものと書かれています。

何やら小難しい話のように聞こえるかもしれませんが、自利利他の精神でお客様やメンバー、はたまた業者さんとお付き合いすることができたら上記の4つが得られて幸せになれるということです。

それが何故飲食業だったのか？

これは自分が学生時代と社会人経験をした時に経験できたからということも大きいのですが、星の数ほどある職業の中で、作る人、売る人、買う人が同じ空間の中に存在するものはあまり多くはないのではないかと思います。その数少ない職業であり「場」であるのが飲食業、特に表現がしやすかったのが居酒屋です。

お店で扱う食材は生産者さんが心を込めて作ったり、育ててくれているものばかりです。さすがに生産者さんまではこの場にいたりもしないのですが、思いを知ることができます。その思いのバトンは僕たちに受け継がれ、料理という表現方法を経て、ホールの人間が伝え、お客様からの「美味しい」や「ありがとう」という言葉を言ってもらえる。

お客様からお金を頂く上に、感謝の言葉まで沢山いただけるって凄いです。

更には、自分たちのスキルを伸ばし、お客様を思い、努力すればするほど「ありがとう」をもらえないことの方が不思議なくらいの場所になっていくんです。

そして次に「食」を扱うということ。

人は何かを殺すことをせず生きることができない。動物だろうが野菜だろうが生き物です。これを仏教では「業」というらしいのですが、人は何かに生かされていることを感じていなければいけないような気がします。(先ほどから仏教用語を何度も書きますが、松岡無宗教ですのであしからず) だから僕はせめて感謝することが大切なのだと思います。

小さなことに感謝・感動できる人が大きな組織のリーダーであってほしい。

僕にとっての「人のためになる強くやさしい会社を創る」の「人」の部分には割と多くメンバーのことが当てはまるのが大きいです。

Cocorodiningには現在約20名のアルバイトメンバーがいます。

そのほとんどが学生です。学生はこれから社会に出て、各方面で活躍することでしょう。生産者～消費者までの思いと流れを知り、食の大切さ、感謝の心をもっている人が各方面で

活躍し、いつかリーダーになる。

そんなリーダーがいっぱいだったらこの国はもっと良くなるなあ～！！

そんな国になったら自分にも何かいいことがいっぱい起こりそう(^^)／

(ベ・ベつに見返りを求めているわけではないですよ。)

社員の皆にはそんな僕の代わりにメンバーに熱く語ってほしいです。そしてメンバーの皆はお客様に料理のおいしさ、お店の良さを存分に語ってほしいです。

最後に、僕が今回皆に話したことは何やら次元を超越したぶつとんだ話に聞こえたかもしれませんが、実現することは可能だと確信しています。

そのためにも会社を大きくしたい。とりあえず10店舗に！売上5億！利益5000万！
一家ダイニングの武長太郎社長がホテルでアルバイトをしていた時、支配人に「我々の仕事はデスクワークではないから、大学中退だろうが、頭が悪かろうと関係ない、何故なら私たちは、心を商売にしているからだ」と言われたそうです。

居酒屋業界は厳しいといわれる世の中、戦略や戦術を考えるにはマーケティングとか販促とか考える必要があるのかもしれませんが、やっぱり人があつての接客業、

「心 Cocoro」を一番の武器にして戦える会社になりたいんです。その力は無限大！
皆が埃をもてる会社であれるよう僕も尽力することを約束します。

これが会社の経営理念を決めた理由であり、Cocorodining を創った理由です。

2016. 5. 2 松岡 保浩