

## 『結果を出せるチームとは』

お疲れ様です。随分久しぶりになってしまったのですが、手紙第2弾です。

10月営業お疲れ様でした。9月にかなが卒業を迎え不安な中挑んだ10月でしたが、それをフォローするかのようには他2店舗が大躍進してくれました。

結果は亀どん108.5%！ 北どん101.5%で達成です。おめでとうございます。

台風も2発くる中でそわそわが止まりませんでした。各店達成に向けて自分たちがやれることを追求している姿勢が伝わってきました。

中でも印象的だったのが、亀どんが27日出した最高日商27万円と北どんのラスト7日、-15万からの逆転劇！ 刺激的でした。

北どんにおいてはりくが発起人となり、白井さん、メンバーに呼びかけそれに応え、ランチ営業からの夜営業も一丸となり土曜日には足立花火大会の日に次ぐ、今年2番目の日商を叩き出しました。メンバー主体の素晴らしい逆転勝利だったと思います。

さて、それでは両店舗は10月何故達成できたのでしょうか？

皆は『因果応報』という言葉を知っていますか？

【因果応報】-いんがおうほう-

※人はよい行いをすればよい報いがあり、悪い行いをすれば悪い報いがあるということ。「因」は因縁の意で、原因のこと。「果」は果報の意で、原因によって生じた結果や報いのこと。

原因があって結果があるということです。両店の達成には原因があるのです。

ここで一番大切なことは、その原因を作ったのか、たまたま起こったのかです。

りくは7日前にあと日ごとに幾らいけば達成するのかを計算しました。

25日時点で達成まで残り 58万2553円

木6万 金13万 土15万 日13万 月6万 火6万 =59万で達成する。

次にこの目標に届くかどうか、要因を探りました。

[プラス要因]

メンバーのモチベーションとチーム力が高い、最近の週末は達成率が高い。

[マイナス要因]

予約数はあまりない、宴会もない、週末台風がやってくる可能性。

[今からできること]

呼び込み、ビラ、回転数UP（電話お待ち、声かけ、オペレーション強化）

しかしこの時点ではマイナスの要因が多く、できる事も少なくこのまま進めばあとは運を天に任せるだけになってしまいます。

そこでりくは確実な原因をつくるためランチ営業はどうかと僕に提案してくれたのです。  
たまたまりくとランチをしていたのですが、その場で千住の皆に連絡をとり始めました。

今回の千住の達成は、発起人のりく、呼びかけに快く応じた白井さんや北どんメンバーの行動が実を結んだ、チームで結果をつかみ取った素晴らしい内容だったと思います。

オリエンテーションなどでよく話しますが、この会社があるのは「人のためになるつよくやさしい会社を創る」ためであり、人のためとは関わる人の幸福を考える事。幸福をあたえる為に必要なのは、成長であり、成長を与えるのは自信で、自身を作るのは善良な結果です。

これから12月という居酒屋業界の最大商戦期を迎えます。

目標も当然高くなりますが、目標は高ければ高いほど、達成した時の震える喜びと、その経験がみんなに与えてくれる自身は大きくなります。

僕の中の方程式はこうです。

(やる気+行動) × チーム力 = どんな高い目標でも達成できる原因をつくれるチーム！  
そして売上はできるものではなく、作るものです。

原因を把握し、作り出し、良くないものは正すことができればどんな結果だって出せます。

## 格言

【神様がつくったもの、自然と命、それ以外のすべては人が想像したものである】

今月も頑張っていきましょう！！

いつもありがとうございます。

2017. 11. 2 松岡 保浩