

『いちばん上にはいつも空きがある』

お疲れ様です。早いもので2019年も折り返しを迎えました。  
そして、方針会からも3ヶ月が過ぎようとしています。 方針会で語ってくれた目標  
や思いも徐々に行動から結果へとつながっていくころではないかと思えます。

そんな中、居酒屋事業部ではどんたく小伝馬町新体制での初達成！ どんたく亀戸店  
は2ヶ月連続となる売上予算を達成しました！ おめでとうございます！！

(ラーメン事業部の方も現在宮くんと目標設定の最終調整をしていますので、順次目  
標を共有していきますね。)

どんたく小伝馬町の責任者けんとから、最終営業日の翌日LINEで「大変なことも  
少しありましたが、今月予算達成しました！ まだまだこれから加速していきます！」  
ととても嬉しい報告を受けました。

手探りの状態から始まり、スタッフ皆を巻き込みつつ日々プチMTGを重ね、ウェル  
カムシートやアナログ予約管理表、5時掃、新しい取り組みや毎日の非常に長い日報  
も気持ちの表れと感じ、共感が持てました。

頑張って勝ち取った勝利です！しかし、あくまでこれは序章であり狙うは連続達成！  
そして地域一番のお祭り酒場になること！必ず成し遂げて欲しいです。

優しくない目標の元切磋琢磨し勝ち取った勝利の経験は、他には代えがたい喜びと自  
信をもたらしてくれます。

そして、その目標を日々達成するための商品とスタッフが僕たちのお店にはあり、  
常々新商品（日替わりや限定麺など）の開発やブラッシュアップを重ねたり、イベン  
トを考えたり、本部の裕美子も販売促進として各媒体の担当と毎月打ち合わせをして  
原稿を変えたり、SNSへの投稿を行ってくれています。

どれか一つの工程がかけていたらもしかしたら達成はないかもしれないし、お店によ  
っては何か一つあれば達成できたのかもしれない。

ここでいう様々な施策や商品を武器とします。  
クオリティの高い武器や道具を渡してもらおうとワクワクするし、使ってみたくなりま

す。そしてその武器で思った効果が得られればそれはそれで嬉しいです。

しかし、Cocorodining が追い求める目標は魅力的な武器を与えられるのを待つことではありません。武器を使うその人、生み出す人自身が魅力的であることが重要であると僕は考えます。

何故ならば、良い商品やサービスは皆の街で日々生み出されているからです。

皆のお店がある街や、皆のお店がある通りの中で、他では食べられない商品やお得に感じられるものがあればお客様は来店され、それなりの満足感をしてもらい、予算をクリアできるのかもしれませんが。

しかし、それはずっと続くものではないのです。

19世紀前半のアメリカでもっとも雄弁な政治家と言われたダニエル・ウェブスター氏は若いころ弁護士になりたいと思っていたのですが、周囲の人は「弁護士は大勢いて、ひしめきあっているから他の仕事を選んだ方がいい」と警告しました。しかしその言葉に対して彼は「いちばん上には、いつも空きがある」という名文句を残しました。

その通りだと思います。

物や周りに対して頼っていては、いつか自分より想いと行動力のある人にまけてしまうでしょう。

みんなのお店が地域一番を目指し、一番の評価を頂いたとしても長続きはしないという事です。

ラーメン事業部もおかげさまで、関係者の人からも美味しいねーと評価の声を頂き、常にそういわれる度に嬉しく、また誇らしく思います。

しかし、専門店とはいえラーメンが美味しいからその他のサービスや清掃、仕事に手を抜いていいわけではないのです。作る人も提供する人もお客様の満足を追求しなければなりません。

Cocorodining のラーメン事業部の店舗に貼ってある楽しみ方には「美味しさの定義

を味、空間、サービス、好みの総和」としています。

提供するスタッフはお客様が心地よくすごせる空間づくりのため沢山の情報を事前に察知しなくてはならないし、作る側も流行はもちろんお客様の満足度を、提供スタッフを通して感じ取らねばなりません。

ちなみに世界最高峰のサービスを提供しているリッツ・カールトンに入っているレストランで働くシェフは、直接お客様にサービスすることは少ないものの、そのかわりウェイターを最高のお客様と思うよう教育されているそうです。

何故なら、最高のシェフがどんなに素晴らしい料理をつくっても、ウェイターが全従業員の給料の元となる、お金を払ってくれるお客様にぞんざいな態度で接したら、サービスの流れはそこで遮断されてしまうからだ。

Cocorodining の店舗で料理を作る場合、素晴らしい料理をせっかく作ったのであれば、まずはその商品を運ぶスタッフを最高のファンにしなくてはなりません。

彼らに商品の想いやこだわりを是非伝えてください。そして提供するスタッフもそのバトンをしっかりお客様の元へと届けてください。更にお客様から得た情報をフィードバックしてください。その中にモチベーションに変わるものや新たな商品のヒントになるものがあるからです。

店舗に関わるスタッフ全員が一丸となり、お客様満足を目指し日々自身を磨き、成長すると決意すること！

それが「人のためになるつよくやさしい会社を創る！」というCocorodiningの目標達成のために必要なだと改めて確信しました。

鍛錬を重ねた、飲食のプロ集団！その一人一人こそがCocorodiningの武器であること！近い将来そうなることを信じてやみません。

2019. 7. 1 松岡 保浩