

# 同友ごてんば速報版

県事務局御殿場支部担当 佐藤 靖真

## < 第297回 > 11月支部例会

### 『未来への展望 新たなる挑戦！！』 ～不況の時代をあなたは、どう乗り越えるか～

(報告者) 大澤 伊知郎氏 有限会社やま城 代表取締役



11月11日(水) 第297回 同友会御殿場支部11月例会が、エピ・スクエアにて開催されました。報告者は、今年の春、代表取締役に就任された有限会社やま城(以下、やま城)大澤 伊知郎氏に報告して頂きました。

大澤氏とやま城との出会いは十数年前。前職を10年務め一念発起、やま城へ入社。現在は、100年に1度と言われる厳しい経済環境の中、これをチャンスと捉え新たなる挑戦をされています。

社長就任後、まず1番最初に行なった事は業績改善。業績向上の答えを導き出す手段として徹底した自社の現状把握を行ないました。

業績を向上させる為には、どのようにして売上を上げるかが重要です。飲食店の場合、お客様の単価を上げるか、ご来店いただく頻度を上げるかにかかってきます。やま城ではお客様へ、食事・時間・空間をトータルで提供し、お越しいただく頻度を高める方針をとりました。

業務改善といっても何でも変えれば良いというものではありません。現在の市場が求めているものに対して柔軟に対応する姿勢と経営者の思い・考えを理解して実践してくれる仲間(社員)が必要です。大澤氏は、会社組織をチームと位置づけ社員教育に一貫性をもたせる事にも注力し、

団結力を有効に機能させる為に3つ手段をとりました。

経営理念・経営計画書の再構築。 組織の明確化。 社内情報の開示。 は、スタッフに自己満足や、押し売りではなく売れる商品作り、買いたいと思っただけの仕組みづくりをして行くことを念頭に営業に取り組んでいます。 は、組織体制を明確にすることにより社員間の伝達スピードが向上。 は、損益、貸借も円単位で従業員に開示。危機感の共有と、数字を意識した業務推進が出来始めています。( は土気低下を招く恐れがあるのでかなり気を使われたそうです。) 「すべては、お客様の期待から始まります。その期待にどう応え、満足していただくかの仕組みづくりをしましょう」この行動指針をテーマに更なる業務向上を目指しています。



総評では、経営者の『こうしたい!!』という思いを、いかにチーム(社員)に分かってもらい、『行くぞ!』という時にみんなで駆けていけるような体制づくりが今を生き残る唯一の手段ではないか?

誰かが良くしてくれるのではなくて、自分がまず一歩。良くしようという努力・行動をして行こう。自分の社員に尽くす気持ち、お客様にも誠心誠意対応。厳しくも楽しくできた11月例会で得た成果をさっそく明日から実践していきましょうと高田副支部長にお話をいただき11月例会が閉会しました。