

火の魂カンパニーで働く皆さんいつも本当にありがとう。

9月に入り秋らしい涼しい日も多くなってきましたね。

季節の変わり目ですから、体調管理、感染症対策を意識的に管理していきましょう。

とは言え栃木県、茨城県は9/30まで緊急事態宣言の延長が決定しました。

火の魂カンパニーとしては、感染対策を実施し雇用を守るために店舗の営業を止めず緊急事態宣言を乗り越えていきたいと思えます。

身近な人が感染することもあると思いますが、みんなで協力しあっていきましょう。

さて今月の社長からの手紙は、火の魂カンパニー第13期の全体テーマについて書き綴ってみたいと思う。改めて8月から火の魂カンパニーも13期を迎えることになる。

創業から数えると16年になるので後数年で20周年を迎えることになります。

※創業20年後の企業の生存率0.3%つまり1000社あれば20年を迎えられる企業は3社程度で、逆を言えば997社が何らかしらの理由で閉業して存在していません。

火の魂カンパニーも経営危機は何度かありました。※今回のコロナもまさに危機的状況で気を緩めることはできませんが……。そんな逆境の時に考えることは、私は創業の想いや経営理念を思い出すようにしている。何のために経営し何のためにこの会社を作ったのか？創業の時に全くお客様が来ない状況下で何を考えて何をしてきたか？どう乗り越えてきたか？そんな事を、今回のコロナでも何度も考えさせられました。私が何のためにこの会社を作ったのか？それは社員と共に幸せになるためです。その幸せを作るために私は今何をしなければならないのか？それは目の前のお客様に喜んでもらうこと、そしてもう一度来店してもらうことです。どんなに立派な夢があろうとも、目の前のお客様に喜んでもらい、「また来たい」「誰かに紹介したい」と、お客様に感じてもらえなければ、理想の会社なんて形になるわけがないのです。第13期の全体テーマを原点回帰にした理由は、もう一度私が原点回帰し創業の精神を社員に継承するためです。

私達は火の魂カンパニーという組織に集まり、全従業員で「商売」をしています。

商売の原理原則は、お客様が求めていることを、売り手である私達が期待を超えて提供することです。お客様が求めていることは、経営方針書の営業方針(P.22)に、創業期に書き綴りました。私達の業界にお客様が求めることは、「美味しいものを一秒でも早く食べたい」これが本質です。勿論、安心して食べたい、安全な環境で食べたい、できれば接客も良いほうがいいと思っているのも事実です。しかし私達「食」に携わる業界に求めていることは「美味しいものを食べたい」これ以上のものはないと思うのです。人は本当に旨いものを食べると「笑顔」になり、誰かに「紹介」したくなります。

我々はおお客様の「旨い！」「また食べたい！」「誰かに紹介したい」を社員と原点回帰して、地域で一番お客様に喜んでいただける店舗を作っていきます。

お客様のWINの数を増やした分だけ、理念である「ALLWIN」に近づく唯一の道だから。