

## 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。

年末に近づき寒くなる日も増えてきましたね。毎年この時期になると来春入社する内定者のインターンシップが始まり、右も左も分からない後輩に関わる社員も新たな気持ちで仕事に取り組んでいると思います。新たな仲間と地域に愛され続ける店作りをしていこう。地域に愛され続ける店作りの根本は、地域のお客様に愛されるスタッフを育てることから始まるし、「愛される店作り＝愛される人づくり」、店長を中心に作っていきましょう。コロナが終息に向かっていますが、くれぐれも体調管理のために、予防を心がけてください。

さて、今月の社長からの手紙は、「モノ」を売るのではなく、「コト」を売るについて書き綴ってみたいと思う。私は16年間会社を経営し、これからの時代は素早く変化のできる中小企業の時代が来たと実感しているし、今の社会のウクライナの紛争やコロナの対応そして円安での物価高騰を見ていると、大企業ほど厳しい時代だと感じている。

※とは言え、対応の遅い中小企業も同じく厳しく、優位という訳ではありませんが。先日、某大手外食チェーン店で食事をしていた時に、商品の提供が自動ロボットになっていたのを見て、驚きと同時に何とも言えない寂しい気持ちになった。私が目指す外食とは、家族で楽しい時間を提供することであり、勿論一人のお客様にも商品だけでなく、一生懸命働くスタッフが一番の商品でありたい。全てが理想通りではないが、お客様のために活気のある店作り、お客様の顔と食べた商品を覚えて、お客様と心の距離を近づけて、心を満たせる場所を提供したいと目指し続けている。今でも覚えているが、子供の頃に家族とステーキハウスで外食をしたとき、私がハンバーグを注文して鉄板がジューという光景があった。その時に店員さんが笑顔で「熱いから気をつけてね!」「ご飯お代りできるからいっぱい食べてね」と頭をポンと撫でてくれたことがあった。その時、私は子供ながら働くスタッフのことを、カッコよくて嬉しくなって、そのスタッフに「お代わり!」を言いたくていつも以上に食べてしまった。私はそのスタッフに「いっぱい食べられたね」と褒めてもらいたかったし、またあのスタッフに会って「いっぱい食べて褒めてもらいたい」と思うようになっていた。気がついたら私は、そのハンバーグが大好きになり、外食でのリクエストは決まって「〇〇のハンバーグがいい!」と、その店のファンになっていた。そして今振り返ってみると私はそのハンバーグの味は覚えていない、覚えているのは、そのスタッフの「また来てくれたんだ!」と、私に声をかけてくれた「コト」であり、何年という「トキ」が経っても、私の心に残る外食のシーンはいつも「人」なのだ。火の魂カンパニーが目指す経営は、お客様に愛され続けるスタッフが一番大切な商品であることです。これからの厳しい社会情勢で必要なのは、お客様に愛され続け地域の人達に応援されるスタッフが存在する店であり、お腹を満たすだけでは、冷凍食品で良いのです。私達が満たしたいのは「お客様の心」であり、お客様にとって「心温まる居場所」を提供する店でありたい。私達の仕事はお客様の「心」を満たすことなのです。