

## 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。

6月になり梅雨のシーズンで雨の日が多くなってきました。

5月を振り返ってみると、火の魂カンパニーとしては過去最高月商を達成しました。正直な話ですが、コロナ禍でどんなに会社を良くしようとも、売上＝お客様の数が少なければ、会社は良くならないし、良くしたいと思っても「お客様の数」が私達の幸せに直結している以上、コロナ禍では「耐え忍び社員の育成」するしか出来ませんでした。

しかし、先月の手紙でも書いたように、コロナ明けからお客様の数は飛躍的に伸びて、理想の会社に徐々に近づいていきます。 コロナ前に言っていた事が5月の過去最高月商を記録した事で、計画どおりに進められたと実感しています。

コロナ禍で立てられた計画を、15期の経営計画書に書き込み一つ一つ形にしていきます。

さて今月の社長からの手紙は、近況報告を兼ねて書き綴ってみたいと思う。

改めて6月になり、4月末に新店舗である麵屋穂華2号店目の話を報告します。

鹿沼店をオープンさせて1ヶ月が経ち、過去のラーメン店での初月売上は過去最高記録を達成しました！ ※ラーメン店で過去最高売上は2011年のジパング軒駒生店でした。

沢山のお客様にご来店していただき、私も現場に立ちながら店作りをしています。

新店舗は本当に学びが多く、10数年直接厨房に入る機会はありませんでしたが、久々に社長自ら現場に立ち、お客様の反応を肌身で感じて、日々修正しながら社員と共に改善を繰り返しています。まずは商品と接客の見直し、セントラルキッチンで開発した「味」を鹿沼店で確認し、そしてお客様の食べる「顔」を直接見て、食べ終わった丼に答えがあります。美味しい商品であれば、不思議と丼はキレイになることが多く、不満足であれば答えが丼に現れます。これはマニュアルではなく、お客様を思う気持ちがあれば、自分たちが作る商品で「丼」を通して、お客様の全体の気持ちや異変に気がつけるのです。

これからこの穂華の新店舗を通して、私も現場に立ち共に会社を作る仲間たちに、直接指導する機会を増やしていきます。どんな仕事でも「作業」になれば、仕事にやりがいはなく、どんな作業にでも「お客様」を考えての仕事であれば、自分の仕事がお客様にとってどのような評価を得られるか？が見えてくるものです。全ては自分以外の人のために働くことが仕事を何よりも楽しいものにして、必然的に必要とされ価値のある仕事になる。地域のお客様に必要とされること、アルバイトに必要とされるお店、元気で明るいお店であれば、必ず人は集まります。そんな店を作る極意は「自分自身が元気で明るく働くこと」正しさよりも「元気に明るく人」になること。

この世の中で、必要とされる人は「明るく元気な人」であることを私は知っています。

鹿沼店では、働くアルバイトが紹介で在籍人数が増え続けている理由は、店の中心の自分物が「元気で明るい人」であるからです。それを「自分のため」ではなく、地域のお客様のため、一緒に働く人のために、「明るく元気」を続ける人が重要なのだと思います。