

100のできる方法

春寒の候、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

不二家の不祥事が話題になっていますが、支援を行う山崎パンは「予想以上にひどい」と嘆いているようです。清掃が不十分なうえ、原材料管理もずさん。「不二家にあるのは伝統だけ」なんて言葉がささやかれています。



代表取締役社長 吉田治伸

そんな言葉を聞くと老舗の当社は大丈夫だろうかと不安になります。「クレームがないから大丈夫」でなく、自らの「コニックスサービス」の追求お願いいたします。

昨年以來「当社の足りない部分」を整備しておりますが、なかなかすばらしい成果とまではいかないようです。社員の皆からは、研修システムが足りない、営業支援ツールがない、マニュアルがないなんて指摘を受けます。まだまだですが少し整備すると今度は別の理由で「できない」と言ってくる事があります。昔、「現場との報連相がない」を改善しようとしたら、「現場にテレホンカードを」なんて提案が出てきました。残念ながらテレホンカードは解決策ではありません。報連相を欲するなら自ら足を運び情報を聴き出す事が基本です。相手に望むのではなく、自分から変化する事が重要ではないでしょうか。

いろいろな変革や向上をお願いした時、2通りの人に出会います。1つは、できない理由を100伝えてくれる人です。彼らと話していると99%出来る事でも出来ない事になってしまいます。もう1つはできる可能性を考えてくれる人です。彼らと話していると1%しか出来る可能性がない事でも実現できるように思えてきます。我々の仕事は100の出来る方法を考えて実現することでありませう。

いつも素直。いつもプラス発想。いつもチャレンジ。...

クレドに書いてある行動指針にはいろいろな思いがこもっています。

まだまだ、寒い日が続きますが健康にご留意下さい。