平成２１年３月３１日

各位

株式会社　徳　・株式会社傳六
ノリックス株式会社・有限会社和公
代表取締役 鷺岡和徳

　前略、今月も業務に専心いただきありがとうございます。
春到来です。弊社が管理運営する東大阪の「グリーンガーデンひらおか」も桜が満開になります。休みの日に従業員割引を利用いただき家族友人と遊びに行ってください。
さて、世の中の景気が低迷している中で私どもの会社では先月から出張専門寿司の**「徳太郎」**、オフィス街の会議等の集まりをターゲットにした**「お弁当ファクトリー」**を開店いたしました。先日も高槻の幼稚園で回転寿司を含んだパーティー料理をお届けしたところ大反響で子供はもとより保護者の方や先生方にも大変喜んでいただきました。消費者の価値観が大きく変化する現在、普遍的に支持されるのはしっかりとした**ブランド力**を持つ会社やお店であると思います。今は売れている商品やサービスであっても数年後はどうなっているかわかりませんし次の一手が失敗すれば私どものような小さい会社だとすぐに傾いてしまいます。私（社長）の仕事はこの会社をブランドと呼ばれる会社にしてお客様や会社を取り巻く人たちをファンにすることだと思っています。会社全体の価値をあげて周りから「いいなあ」と呼ばれる存在です。「このお店がなくなったら嫌だ」という存在です。お客様からのアンケートで「今のままの商売を変わらずずっと続けてください」「このお店があって本当に助かりました」「貴店を紹介いただいた方に感謝します」といった文面を見ると経営者として本当にうれしく、頑張ってくれた皆様に感謝をする次第です。
では具体的にどうすればお客様がファンになっていただけるのか。簡単な話です。私がいつも念仏のように申し上げているように**お客様を喜ばせること**です。これにつきます。召し上がっていただく料理もサービスも電話応対も、お客様に関わるポジションの方すべてです。料理ではなく喜んでもらうということが弊社の商品です。私と一緒にもっと**お客様を満足させましょう**。

・全員で明日の「ありがとう」の声をもっといっぱい集めましょう。
・自身の職場を自分の夢・目標をかなえる場にしていきましょう。
・この会社で自分の能力がどう変化したか確認しましょう。
・どれだけの仲間とこの会社を通じて知り合えたか確認しましょう。
・身の回りの小さなことに感動するようにしましょう。
・人には親切にしましょう。
・出来るだけお客様の無理は聞いてあげましょう。

「私たちはお客様のために**常に**新しいことに挑戦し、食生活に**新たな価値**を創造しつづけます。」
すべては自分のために。
すべてはお客様のために。
すべては会社のために。
すべては社会のために。

来月も一緒に頑張りましょう

草々