平成２２年２月２８日

従業員各位

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。

社内新聞にも書かせていただきましたが、現在私どもの会社ではお弁当を中心に画期的な新商品をどんどん展開する準備をしています。一言で言えばお客様が「得をした」と思っていただける商品です。しっかりと発想を転換させて「こんな料理（弁当）があればお客様は喜んでもらえるだろうな」という考えの下で担当者が必死になって作り上げたものです。商品開発というキーワードでよく出てくるのが有名な小林製薬という会社です。「熱さまシート」や「トイレそのあとに」とか奇抜なネーミングの商品は皆様もご存知であると思います。これらのヒット商品は全従業員が月に一つ、年間で三万個のアイデアを出し、そこから厳選して年間６０あまりの新商品を展開していると聞きます。しかしながらこれらの商品はアイデア商品なので他社にすぐに真似をされるとも聞きます。それでもその会社はどんどん新商品を投入し続けます。つまり私どもの会社も同じ戦略です。時代のニーズをしっかりと読み込み（激安弁当は作りませんが）できるだけ高い付加価値をつけた商品を世に送り出し続けます。そのためには私を含めた従業員ひとり一人の「問題発見能力」が必要です。「問題解決」ではなく「問題発見」なのです。私の経験から言えばその能力を高める大切な要素は「こだわる」ということです。仕事にかかわらず物事がうまくいかないときにはそこに必ず原因があります。新商品が売れなければ次回はどうやって売れる商品を作ろうか、売れなかった原因はどこなのか、それじゃあ今度はこうやってみようと考えます。こだわりのない人は「ああ売れなかった、しょうがないや」「運が悪かった」で終わってしまいます。つまりこだわるということは物事に対する関心の深さです。物事というのは関心の広さと深さによって見えてくるものなのです。その関心の幅を広げる訓練でお勧めするのはまず「新聞」を読むことです。新聞は関心の宝庫です。必要な情報だけを携帯やパソコンで見るのではなく自分に関係のない記事も読むようにします。私は新聞のみならず興味のない雑誌も読むようにしています。（コンビニや本屋での立ち読みが多いのですが）先日支店の会議で接客係の方が「〇〇〇なメニューを作ってはどうか」という提案がありました。その案は実際は採用はしていませんが、私はその方からそんな提案があったということに対して感激しました。一瞬でその方を好きになりました。私たちが働く職場、言い換えれば会社にとって何をすることがいいことなのか、又悪いことなのか。どうすれば従業員が幸せになれるのか、どうすればお客様が喜ぶのか。それらのことに関心を持って今よりももう少しだけ多く考えていただき、何らかの機会を通じて私にお話いただくことを希望しています。

「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