

発想の転換

学年主任 長山正二

朝日新聞(1月3日付)に次のような記事を見つけました。興味深いので概略を紹介します。

タイトルは『100食限定 客も店もハッピー』。京都市の郊外に構えるステーキ丼の専門店「佰食屋(ひやくしょくや)」の店主、中村朱美さん(35)のインタビュー記事です。

この店はランチに国産牛を使ったステーキ丼(税抜き1000円)を1日限定100食しか出しません。100食売れたら閉店します。しかも、ランチ以外の営業はありません。

「営業時間で区切ると、従業員の心理としては、お客さんがたくさん来るほどしんどい。お客さんが来たらハッピーになるようにするには、上限を決め、達したら終わり、ってしないと頑張れない」と中村さん。食品ロス「全くない、といえるくらいです。ロスを生まない仕組みが大事です」。販売機会を失う機会ロスともいえますが、「機会ロスよりも食品ロスのほうが損失額が大きいと考えます。機会ロスは人々の購買意欲をかりたてます。ほしいと思っていたものがないとき、人は怒るのではなく、もっとほしくなる。だから、あえて毎日、機会ロスをつくりだしています」。「働き方とお客様の喜びを両立させるスタイル。不便を強いるかもしれないけど最高の商品を提供するのでウインウィン、という思いです」。従業員は、「正社員とアルバイトを合わせて30人。8割が女性です。子育て中の女性や、ライフスタイルを築きたいという方など様々で、70歳以上の方も3人働いています。明るい時間に帰れるので、もう佰食屋をやめられへん、とみんな言ってくれます」とは中村さんの言葉です。

今は24時間営業している店も多く、ネットで注文すればほしいものがいつでも何でも手に入る時代。そんな中、従業員ファーストを第一に考える外食産業が人気店として注目されているのはすごいことです。まさに発想の転換です。おいしいものを安く提供しているということ、店も客も十分理解した上で成り立つことだとは思いますが、限定100食しか作らないから、客は早めに行き並んででも食べようと思、従業員は次々とお客が来れば営業時間が短縮できるので頑張れる。限定100食が好循環を生み出しているのです。

このような発想の転換は、これから社会に船出する45回生の皆さんにもいつか必ず必要になります。昨日うまくできたことが今日もうまくできるとは限りません。その度に新しい発想が必要になります。変えられるものは何か。変えてはならないものは何か。どう変えるか。

洪水のように押し寄せる情報の中から自分に必要なものを選び取り、新たな発想と行動を生み出していく力を、皆さんも是非とも身につけてください。

1月の行事予定

*印は休業日

日	曜	行事予定	日	曜	行事予定
* 1	水	(祝)元旦	16	木	センター試験受験者集会 3年福祉交流委員会
* 2	木		17	金	阪神淡路大震災追悼行事
* 3	金		* 18	土	大学入試センター試験①
* 4	土		* 19	日	大学入試センター試験②
* 5	日		20	月	センター自己採点
* 6	月	仕事始め、英語特別講義②	21	火	カウンセリングデー、家族の日
* 7	火	家族の日	22	水	3年学年末考査①
8	水	始業式、大掃除	23	木	3年学年末考査②
9	木	平常授業開始	24	金	3年学年末考査③
10	金		* 25	土	
* 11	土		* 26	日	
* 12	日		27	月	3年学年末考査④
13	月	(祝)成人の日	28	火	3年学年末考査⑤、大掃除、学年集会 ワックスがけ、カウンセリングデー
14	火		29	水	3年家庭学習開始
15	水		30	木	
*	*	* * *	31	金	漢字検定

2月のおもな予定

2/21(金)3年生登校日

2/27(木)卒業式予行・表彰式等・特色類型全体集会

2/28(金)卒業証書授与式