

“超”繁盛の法則 ①信頼 KUURAKU GROUPの「誇り・チームの結束力」の形

◎お通し代ゼロ ☆お通しはお店からの気持ち

くふ楽グループの店舗は、居酒屋定番の「お通し」が無料。売上で換算すると約1億500万円/年をお客様へ還元。

「お通し代で儲ける店」よりも・・・
「お通しを出してお客様から感謝されるお店」になりたい。

お客様からの「ありがとう」「いただきます」の声が全て。スタッフはその声を受け、自分の仕事に対して誇りと愛情を持つことができる。

◎店内アンケート ☆お客様に直接手渡し

店舗内は4つのチームに分かれて活動
Q（商品）S（接客）C（清掃）SP（販促）

リアルタイム評価

食事の最後にお客様全員に店内アンケートを手渡す。
⇒回収率は平均25%

【効果】

- 日々お客様のご意見を取り入れることができる
- 競争意識も芽生え、チームの結束力が向上する

“超”繁盛の法則 ②元気 KUURAKU GROUPでは、スタッフが「楽しく元気に働けるよう」様々な取り組みを実施

★☆☆ルールⅠ「心」を育む

◎ハッピー&サンクス ☆人を輝かせるメソッド

朝礼・会議前やイベント時に、スタッフ同士で24時間以内にあった「嬉しかったこと」と「感謝したいこと」を互いに発表

【効果】

あたりまえになっている幸せな事や、仲間が自分の為にしてくれている事を探すようになる

→①「喜び力」の増強 ②人とのつながりを実感できる

ありがとうが言える環境→職場の雰囲気が良くなる

◎チャレンジシップアワーズ ☆アルバイトさんが主役のイベント

アルバイトスタッフが職場内でどんな改善活動をしているのか、どんな想いで働いているかをプレゼンテーション

年1回。500人規模の会場で実施。外部にも公開。大舞台に立つ、アルバイトさんの晴れ舞台

【準備には多大な労力がかかるが・・・】

夜中の2、3時まで徹底討論・準備。

⇒スタッフが隔たりなく取組む⇒心のつながりが生まれる

◎手を挙げた人、全員内定(2007年実施)

人生に大切なのは「3つのC」

⇒チャンス・キャッチ・チャレンジ

手を挙げる人は、他人任せではなく自分で道を切り開こうとする人。

それはアンテナの感度が高い人

「選ぶ」企業よりも「チャンスを与える」企業でありたい。

◎卒業式 ☆全店休業で開催

社員・アルバイト全員で、アルバイトを終了(卒業)するスタッフに感謝し、旅立ちを祝う

⇒「ありがとう」に溢れた場

卒業する側、送る側双方が、

いつもの環境のありがたさを実感

◎みんなのしあわせまつり

(市川市 大洲防災公園 2008年6月開催)

KUURAKUが大切にしている「ハッピー&サンクス」の輪を広げようと各協賛団体の協力を得て実現。

子供向け「焼鳥屋さんの一日体験」なども実施。

⇒近所の家族連れ5000人が参加

⇒食育と地域とのつながりを強化

★☆☆ルールⅡ「絆(きずな)」を育む

◎誕生日や記念日を祝う ☆全店のスタッフが対象

- ・毎月誕生日スタッフは、会社主催の誕生日イベントに参加。
⇒初対面同士での他己紹介も実施 ⇒他店スタッフと交流
- ・社内イントラネットでも告知 ⇒スタッフ間の会話にも反映

◎KUURAKUにはオリジナル手帳(KUURAKU PASSPORT)もアリ

- ・社員の誕生日は勿論のこと、お子さんの誕生日や結婚記念日等も詳細に記載されている ⇒祝福しやすい環境づくり

◎WIN-WIN CLUB ☆独立支援制度

KUURAKU GROUPで経験を積み、その後「独立」した社員に対して交流の場を用意。

⇒せっかくのご縁を絶やさない事

⇒人財育成や経営ノウハウなども提供⇒成功を支援

- ・今後は既存業態「元屋」をベースに、「のれん分け」方式の新たな独立支援の仕組みをスタートさせる計画

★☆☆ルールⅢ「チーム」を育む

◎社内運動会の開催 ☆全店休業で開催

年1回社内運動会を開催。

社員・アルバイトメンバー・パートさん全員参加(毎回200名以上)で実施。他店従業員との交流・ふれあいの場

⇒店舗内チーム力の強化、会社の結束力を強化

◎富士山研修 ☆毎年新人社員を中心に実施

KUURAKUオリジナルの体験型研修(毎回20名前後参加)
⇒4、5人で班を形成し登山。苦労を共にする。

目的 ①自分の殻を打ち破る

②チームの力を再確認する

⇒結局、自分は誰かに支えられていることを体験し感謝の心を養う