

### 3)「人を活かす」多店舗化のためにやるべきことは？

---

#### ●「人を活かす経営」でスタッフにも地域に愛される飲食店経営を目指しませんか？

多店舗化推進する上で、「人を活かす」という方法はきっと時間がかかる手法となるでしょう。また、想像されているよりも手間がかかることが多く、途中で投げ出したくなることもあるでしょう。

しかし、皆さんが経営者として飲食という仕事をベースに企業化を進めるのであれば、働くスタッフにも喜ばれ、そして、地域や自分の会社に携わる多くの人に喜ばれるような会社作りを行ってみてはどうでしょうか？

実際に、「人を活かす経営」に取り組まれている飲食の会社が私のご支援をさせていただいた中にもありますが、どの会社にも共通していることは、社員が高いやる気を持って仕事をし、社内の雰囲気がとてもいい会社だということです。そのため、お店に来店されるお客様にもその雰囲気が伝わり、いつもお店にはお客様であふれています。

ただ、この取組みをされている会社では、一朝一夕でこのような状態を作れたわけではなく、粘り強く継続していたことが今の状態を作れたひとつの要因だといえるでしょう。

このマニュアルを今読まれているあなたが、

「人を活かす経営」を目指したい。

そして、やる気が高いスタッフが多い会社になりたい。

そんな雰囲気が社内を活性化させ、お客様にも必要とされる店、会社つくりにつながる

と考えているのであれば、ぜひ、このマニュアルをもとに粘り強く「人」の育成と会

社作りに励んでください。

ここで、企業化を図る上でのアーリーステージ置ける、「人を活かす」多店舗化を進める上で大切になることをまとめておきます。

### ① 「人が活かす」ための“あるべき姿作り”

個人個人が自主的に考えて行動すること、そして、その行動も、各個人が同じ共通認識を持ってひとつの方向に向かって行動できる。

こんな組織であれば、どんなに時代が変わろうとも、競争が激しいこの飲食業界でも勝ち残っていけるとおもいませんか？

だからこそ、各スタッフが同じ目的、同じ価値観を共有できることが大切になります。そのためにも、自社の考え方、価値観、方向性、店のコンセプト、などなどを経営指針書という形で纏めましょう。

「軸」（経営理念、仕事の心得、店舗クレド等）を纏めることで、自分たちの強みや弱みが明確になります。これにより、自分たちの進むべき方向性、大切にすべきこと、出店戦略、教育体制が明確になります。

また、経営理念、クレドを構築することにより、社員の「考える」ベースとなるものができます。人を活かすためには、各スタッフに自分自身で様々なことを考えることを必要となりますが、その基準になるものがなければ、自分で考えることもできません。また、自分で考えるといっても、自分勝手に考え出すと組織として統制が取れなくなりますから、やはり、自社の基準となるものが必要となります。

やはり、「人を活かす」ためには、絶対に確立すべきものであり、なくてはならないものです。

### ② 人を活かす環境整備

従来は多店舗化を推進するためには、システム化が大切でしたが、「人を活かす」多店舗化では、「人」が生きる仕組み作りが必要です。

当社がこれまで行ってきた仕組みづくりとしては、下記のようなものが代表例とな

ります。

- (1) 売上管理 ⇒高価なシステムの導入は初期段階では必要ありません。  
また、できれば、アナログ的なものを仕組みとして導入しましょう。そうすることで、「人」の力が引き出されます。
- (2) マニュアル整備 ⇒従来のように、事細かく言語化するのではなく、必要なポイントをわかりやすく下記纏め、できるだけシンプルにつくり上げるようにしましょう。大切なのは、そのマニュアルをどう日々の営業で活かすような仕組みが作れるかどうかです。
- (3) 評価体制 ⇒ 人が頑張るためには、評価は欠かせません。  
また、人を活かすためには、どんな努力をさせるのかを明確にさせることも大切です。  
努力の方向性と評価項目を連動させた評価体制をつくり上げることが、モチベーションアップと人の成長を促します。
- (4) 学ぶ風土作り ⇒人を活かすためには、常に学ぶことが大切です。経営者が先頭に立ち会社として常に学ぶことが大切だという風土作りと、学ぶ機械作りを行いましょう。