

社長の言葉

皆様、いつもありがとうございます。
五月八日をもって、コロナが五類に分類され、いよいよ社会が動き出します。この失われた三年間で価値観が変わり、働き方改革が進み、世の中は大きく変わりました。勝ち組と負け組の差は大きく開き、中間層はなくなる時代が確実に訪れます。

私たちのような地方の中小企業が成否を分ける一番の要因は、「現場力」でしかありません。本部のマニュアルを基本として、如何に現場の皆さんが考えて実践していくかに、かかっています。本部がいくら良い経営戦略を立てても、素晴らしい計画を立てても、お客様と直接、接する現場スタッフの対応力が全てを握るのです。

現場主義では、更なるサービスを考える人と実践する人が同じことが一番重要になります。各店舗が自主独立で運営されていて、そこでは誰もが自分の意見を自由に述べて、日々のサービスや仕組みを考え、店舗経営に参加する一人ひとりが主役であることが現場主義の根本になると考えます。

サービスや仕組みを考えると言いました。これは、誰もが二通り考えておく必要があると思います。

- 一、
 - 今の店舗のブランド力向上
 - お客様からこの店は良いなあ、また来たいなあと思われる信用信頼がある状態にする
 - 今の店舗の商品力やサービス力向上
 - 職人のように今の仕事の完成度を高める
 - 良い仕事をして、お客様に満足して頂いて、売り上げを上げ、コストを抑えて、利益を出し、自分たちの給料を上げる好循環の創意工夫を考える。

- 二、
 - 数年先の新しいブランド構築
 - (更なる信用信頼)
 - 新商品の開発、新サービス研究、新商品ビジネスモデルの開発
 - 次年度の組織体制作り、働きやすい職場環境作り

もう一点、私が思う現場主義で大切なことは、「品質が一番、効率は二番」ということです。

品質が上がれば評判を呼び会員数が増え、さらに客単価も上がり、売上が上がります。しかし、会員数が伸びるとお客様お一人おひとりの対応がずさんになり、品質が落ちます。そこで効率を考えては何も解決しません。お客様に対してはサービスの品質が一番、効率は二番でなくてはならないのです。効率を先に考えるとやがて我が社のファンがいなくなります。あくまで、品質が一番なのです。お客様の評価をいただくのは現場でしかありません。ITによる効率化や様々な機械を使ってお客様満足を高めようとするのもわかりませんが、我が社の現場力はやはりそこで働くスタッフ一人ひとりの頑張り力だと思っています。明るく元気なお声かけ、小さな気遣い、何気ない会話、素敵な笑顔、などなど、他社・他店には真似のできない圧倒的な現場力で勝ち組になっていきましょう。

さあ、チャンスの時です。
全社員一丸となって頑張りましょう!!



明光義塾伊予教室

OPEN!!

2月1日(水)に明光17教室目となる伊予教室が開校!! 白石マネージャーにお話を伺いました。

■どんな教室にしたいですか？

家や学校のように必ず存在してほしいと思ってもらえるような、無くてはならない教室にしたいです。

■意気込みをお願いします。

中予地方に初めてできた明光義塾なので、周りの塾に負けられないように頑張っていきます！

今後は白石教室長と藤平教室長が協力して運営していくとのこと。愛媛の明光メンバーも協力体制ばっちりです！



第2弾

部門紹介



過去の社内報に掲載したものを最新版に修正し、用語の解説などを交えながら仕事の様子を紹介します！

面談 (カウンセリング)

明光義塾では面談のことをカウンセリングとも呼びます。期別講習面談では生徒の学力や目標を聞き取り、ご家庭の思いにこたえるべく講習に必要な授業回数(コマ数)の提案をします。志望校が変わるなど生徒の状況変化に応じてその都度面談を行うこともあります。入会面談ではどの教科を1週間のうち何回で通塾するか通塾パターンを教室長、生徒、保護者の三者で決めます。



明光義塾の1日

13:30	徳目朝礼 ※土曜12:00
13:50	M朝礼※火・木曜
14:00	清掃、事務作業、 面談、授業準備、 販促活動など
15:00	授業Aコマ、面談 ※土曜のみ
16:30	授業Bコマ、面談
18:00	授業Cコマ、面談
19:40	授業Dコマ、面談 ※月～金曜のみ
21:10	授業報告、片付け、 日報入力、清掃
22:00	終業 ※土曜20:30

授業

講習時期にはXコマから始まり、通常時はA,B,C,Dコマと、学校でいう1時間目、2時間目のような区分で授業を実施します。個別指導なので小学生、中学生、高校生を1人の講師が同時に指導することもあります。個別の対面授業だけでなく、ZOOMでのオンライン授業や高校生向けの映像授業、中学生向けのICTコンテンツもあり、生徒たちの状況に合わせて適切なものを活用します。授業には入会時に決定する「通常授業」、講習期間に追加する「期別講習」、定期テスト前に追加する「テスト対策」の3種類があります。生徒それぞれの目標に合わせて必要なものを提案しています。



門配 (校門前配布)

近隣の学校付近でチラシやリーフレット(小さいパンフレットのようなもの)を配り、生徒募集をしています。

街置き交換

ポスターやリーフレット、チラシを置かせてもらっているお店に月に1度交換や補充をしに行きます。

事務

明光義塾では毎月各ご家庭に郵送物を送付します。翌月の月謝の請求書や教室行事予定、面談やテスト対策の案内など、様々なお知らせを封入します。販促活動に必要な門配グッズ、ポスティングや街置き用のセットも作成します。

休憩時間は決まっていないので、空き時間を見つけて1時間休憩をします。

三月五日(日)、にいみプラザにて店長会議が開催されました。伊田社長は米子から、小倉店長は研修中のため鈴鹿からZOOMでの参加となりました。各部署の上半期からの報告の後、店長の責任と役割、人材育成について、報連相の重要性などを学びました。今回店長会議に初めて参加する店長もおられました。ディスカッションをしながら学ぶことで、絆を深めることができ、下半期の目標達成に向けて決意を新たにすることができました。

すでに下半期がスタートしています!!各店舗一人ひとりが力を合わせて目標達成を目指し、みんな笑顔で今期を終えることができるように頑張ります!!



店長会議2023

お知らせ



【昇進】

○カーブス若槻さん 課長昇進

【新規出店】

○カーブスゆめタウン高梁

4月1日(土)M&A開店

○コメダ珈琲店津山院庄店

7月6日(木)OPEN予定



3月17日(金)にカーブス境港が日本海テレビの取材を受けました!!

4月13日(木) 11:25~11:30の「JOY×2 NOON(ジョイジョイヌーン)」で放送されました。

カーブス境港テレビ出演

フルマラソン完走!!

3月12日(日)にカーブス津山西店の八木さんが名古屋ウィメンズマラソンに参加され、見事フルマラソンを完走されました!!記録は4時間49分30秒(5066位)すごいのはもちろんのこと、カッコ良すぎます!

※写真は走る前の八木さん

社内報委員会では皆様のチャレンジを募集しています!自薦他薦問いません。



♡お誕生日おめでとうございます♡

社内報委員会

発行

松本理恵
岡本香織
小谷明輝
財間香織

原翔子
小川花菜
三浦智子

協力

クリサポの皆さん
(写真・コメント提供)