

ウッディチキン／長野例会

『例会レポート 186』

日 程	2024年9月18日(水)
会 場	上田市サントミュージゼ
参加者数	約60名 内県外19名
講演会内容	受付 18:00 開始 18:20～20:15 ○伊藤代表現状報告 ○講演テーマ「道頓堀ホテルと顧客満足と従業員満足」 講師 橋本 明元氏
懇親会	20時15分～ 居酒屋こう太



ウッディキッチン事務局

文章・写真提供／向井 健介

<http://woodychicken.com> info@woodychicken.com

秋晴れから雨模様の幻想的な長野の上田・・・

今回も上田市の文化の詰まったサントミュージゼ。とてもいい空間です。

参加者は県内の方もいて合計60名

コロナ過をどうやって乗り越えていったのか壮絶な崖っぷちからの復活。本当に現実の世界で起こったのかと思うぐらいの迫力ある講演を道頓堀ホテルの橋本民元さんが熱く語っていただきました。

バクジの久保先生から民元さんの紹介をしていただきました。



現状報告 ウッディ代表伊藤豊氏

・ボランティアについて

地震後1週間後、金沢の松村さんが中心になって救援物資などの手配から始まりました。

現在は、瓦礫撤去と炊き出しを1か月に一度程度活動しています

さらに9月の豪雨で状況が悪化しているところもあり、現在も日々情報を入れて今後の活動につなげています。

ボランティアは、学びです。相手の気持ちになって行動に移すところから感じて気づきにつなげていきたいですね

そして2回目の義援金を、被災しているサロン様に直接手渡しで渡届けてきました。

・アカデミー賞実行委員

来月は7月リーグの表彰式が東京例会で開催します。

12月リーグからは、副賞を用意します。スタイリストノートとアシスタントノートの利益から捻出します。

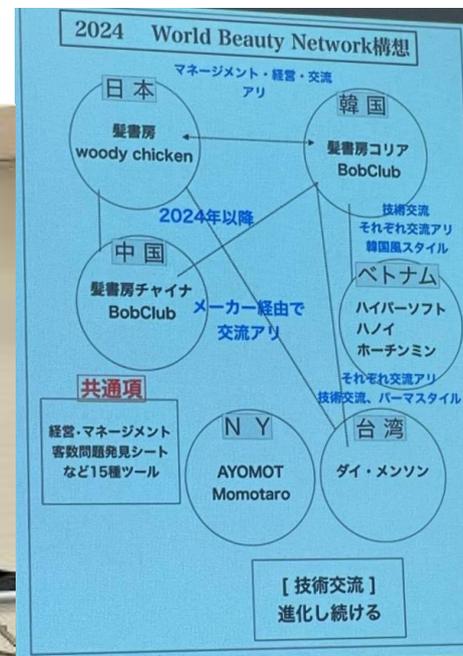
・韓国の交換留学を通じて今感じていることは旬の情報を交換できていることがいいことです。

第2弾として、ワールドビューティーネットワークです。

2年ぐらいかけて構築していこうと思います。

マネジメント・経営・技術の交流です。

「進化し続ける」がテーマです。



○講演「道頓堀ホテルの顧客満足と従業員満足」

講師 橋本 民元 氏 ビューティアトリエグループ 代表取締役社長

プロフィール

株式会社 王宮 専務取締役

1975 年生まれの 49 歳

同志社大学卒業後 川村義肢株式会社入社

4 年後に王宮に入社するも、1 年で退職し、 中国へ

上海大学にて 1 年間の中国語の勉強

その後、上海貴都ホテルにて 1 年、青島

シャングリラホテルにて 3 年、合計現地で 4 年間の勤務

2007 年に王宮に再入社 現在に至る

2021 年 立命館大学大学院入学

①会社概要

大阪と沖縄でホテルを経営

道頓堀ホテル(直営)



ブリッジホテル心齋橋(直営)



大阪逸の彩ホテル



沖縄逸の彩ホテル



経営理念

誠実な商売を通して、心に残る思い出づくり

ホテル宴会の使命

私達はお客様一人一人の絆を深める
お手伝いをしていきます

ホテルの使命

私達は日本と世界の架け橋になります

経営ビジョン

共に幸せと誇りを感じる会社



行動信念

あったらいいな

1

誰もやっていないお客様の
「あったらいいな」を実現し続けます



2

私達は自分がしてほしいと思うことを人にして
いきます。

3

お客様の満足の為に、部署間を越えて助け合っ
ていきます

②社風向上の取り組み

18年前の道頓堀ホテル

- ・ 毎月の様に退職者がでる。（特に新入社員が入社してもすぐに辞める）
- ・ 幹部になる人は他社からヘッドハンティング
- ・ 部署間の壁があり、仲が悪い
- ・ 勉強しないので、他社の真似をするばかり
- ・ 業績も悪く、利益も出ないし、給料も上がらない。

業績向上の2つの両輪

1、社風 2、業界の固定概念を覆す戦略

社風をよくするには

↓

社員のやりがいを高めることが大切

↓

但し、やりがいが一番と経営者が口に出してはいけない

↓

ただ、やりがいが必要なことを経営者は知っていないといけない

私たちが知っているやりがいとは？

①自分の意見を聞いてくれる土壌が会社にあるかどうか？

⇒権限委譲している。 一度に20万円の決済権をすべてのスタッフに渡している

②自分の成長を実感出来るかどうか？

- ・理念と経営の勉強会の開催
- ・人間力を高める「13の徳目」朝礼の開催
- ・外部の研修会社の派遣
- ・年間15回の合宿

③会社が自分のことを大切にしてくれているという実感があるかどうか？

- ・社員さん、社会保険を払っているパートさんの治療費の自己負担金を1度の病気で50万円以内は会社で負担。入院代、手術代も全て会社負担
- ・配偶者の方への誕生日プレゼントは、手紙とプレゼントを当日配達
などなど・・・

④自分のしている仕事が社会の役に立っているという実感(会社の使命が明確にあるかどうか)

- ・社員さんに私たちの仕事を通してどのように社会の役に立っているのかを伝える必要がある。
- ・お客様が心から、私たちが掲げている経営理念、ビジョン使命を達成することを願っているかどうか？
- ・経営理念の中に社会性があるかどうか？
- ・本当の社会性は独自性が伴う。

③採用と研修の取り組みに関して

15年前に、日創研主催のネットヨタ南国で、

「採用の失敗は人財育成では挽回できない」 BY 横田相談役

ただ、当時は、新卒採用どころか、中途採用でも募集してもほとんど人が集まらない会社

5年後にどのようにしたら、新卒採用が出来る会社になるのかを必死で考えた

学校での授業 メディアへの露出 公的な賞への挑戦

採用の流れ

マイナビ、リクナビ等の媒体で募集をかける

募集の記事にも独自性を打ち出す

「日本と世界の架け橋になりたい人募集」と他のホテル違う切り口にして、ホテル業界に興味のない人にも関心を持ってもらう

1 度目

会社説明会を開催(年間 20 回以上)

仕事の内容よりも会社の考え方を伝える。私が直接、熱く語る
日本と世界の架け橋になりたい人を探していると何度も伝える

2 度目

グループ面接 60 分

1 人対 4 人で

最後にエゴグラムを実施

3 度目

フロントスタッフとの 1 対 1 の面接 60 分

最後に作文を書いてもらう

テーマは「私というテーマで、過去・現在・未来について書いてください」

4 度目

役員面接 90 分

志望動機を聞いた際に、使命に共感されたと自分から言わないと採用しない

面接は 60 分で、残りの 30 分は会社の使命につて、自分の使命について熱く語る

5 度目

職場体験

朝から夜まで働いてもらう

当日に働いている社員さん全員が OK して初めて採用

入社前の3回の内定者合宿

1 回目

テーマは「道頓堀ホテルグループの社風の体感」

一緒にラフティング、バーベキュー、夜は遅くまで宴会をして、会社の社風を体感してもらう。

2 日目の朝に、専務から研修し、最後に作文を書いてもらう。



二回目

テーマは「使命感がなぜ大切かを知る」

今回は、研修が中心で、会社の歴史、使命感がなぜ 必要かを二日に渡って専務から研修する
夜は、一緒に宴会で遅くまで語り合う



三回目

テーマは、「社会人になる心構え」

学生時代に頑張ったこと、取り組んだことを全員にプレゼンしてもらう
親に感謝の手紙を書く



採用した社員全員の家庭訪問

中国の福州へ



19時間かけてネパールへ



必ずいい会社にするとの覚悟の為に家庭訪問を開始（現在約 100 名）

- ①経営者自ら、会社の理念、使命、ビジョンを直接伝えるため
- ②なぜ、採用させて頂いたのかをお伝えするため

入社式

最後に親からのサプライズの手紙の朗読

家庭訪問に行った際に、手紙の書き方もご両親にお伝えする



入社年ごとのメンバーで合宿を開催

テーマを決めて、一人一人に 15 分間プレゼンテーションをしてもらう。プレゼンが終わると、それに対してグループでディスカッションし、それを代表で発表する
そして、コメントを記載してそれを大きな紙に貼る



④コロナ過での取り組み

宿泊部門（直営 2 店舗）

売上 1,456,948→72,629 95%ダウン

経常利益 513,809→▲216,819

宴会部門

売上 467,684→77,677 83.6%ダウン

経常利益 34,817→▲5,108

勉強をしていなかったら、間違いなく会社は倒産していました。

1 本目の柱は「攻めの姿勢を忘れないこと」

状況がいくら悪くても、その中で売り上げが上がる方法を考えて挑戦していく
ホテル前でのお弁当販売



2 本目の柱は「将来を見据えた行動」

顕微鏡と望遠鏡



将来に向けての取り組み
来年度の新卒採用



ZOOMでも開催



アサヒのフリージングハイボールを
無料の飲み放題に追加



ロッテのアイスクリームも食べ放題に追加



客室、廊下、階段の全面リニューアル

また、迷いに迷ったが、道頓堀ホテルの客室の全面改装を決断した。約1,000万円の投資で、迷ったが、客室を清掃する中で、やはり、このような古い客室を販売することは問題であり、もっとお客様に喜んで頂きたいと思い決断した。資金が激減する中で、設備投資をするのは非常に悩んだが、私達は必ず復活するという思いも込めて、決断した



ハラルの勉強会

盛り付けの勉強会開始



天然調味料全コース
日本唯一の講座



2021年 天然調味料全コース講座 養成講座

★★★★★ (レビューはまだありません。)

¥196,000 税別

《定員》6名
《受講対象者》：誰でも受講できます。
《場所》：メッセーシ梅田ビル1F
《講師》天然調味料研究所 所長： Kim kousei

商品カテゴリ：講座

商品タグ：コチュジャン、塩麹、天然コチュジャン、天然味噌、天然唐辛子、天然調味料、天然醤油、甘酒、豆板醤、非加熱甘酒

- 1 +

カートに入れる



3本目の柱は「社内研修の実施」

普段はなかなか集まらないが、今は集まれるのでできる研修を開催する

今日は報道ランナー、NHK の番組と同じ日に私達の会社が一度に放送された。最近、私達の取り組みを評価してもらえているのは非常にありがたい。

今週は21日の社長塾、22, 23日の田舞塾、24, 25日は緊急方針経営講義、26, 27日は業績アップの研修だった。学んでいないと、アイデアが枯渇するし、全く出てこないが学んでいると様々なアイデアが出てきた。

また、ZOOMでの研修には最初はかなりの違和感を感じていたが、実際にやってみて非常に使えることが分かった。

26, 27日の緊急時の経営方針のセミナーには全員17名で参加したが、非常に良かった。宴会部としては料理の通信販売が決まったし、フロントとしても全社緊急会議、面談、そして、委員会活動、マナー研修とZOOMで組んでいくことが決まり、今後の方向性が決まって少し安心した。

また、弱みが致命傷にならないようにということは、本当にそうだと感じた。特に、しばらくは日本のお客様がターゲットになるので、外国人スタッフの日本語での接客、また、日本人の接遇、清掃をしっかりとしないといけないと感じたし、それを決められて本当に良かった。

27日は業績アップで全体発表があった。本当に素晴らしい発表をしてくれたスタッフに本当に感謝でしたし、このメンバーとなら、必ず復活できると確信できた

しばらく悩んでいたが、分けて考えたらいいことに気づいた。

非常事態宣言が出ている間

自宅での研修、定期面談

非常事態宣言が解けて、海外からのお客様がまだ来ない状態

日本のお客様へのあったらいいなのサービスで売上を獲得する

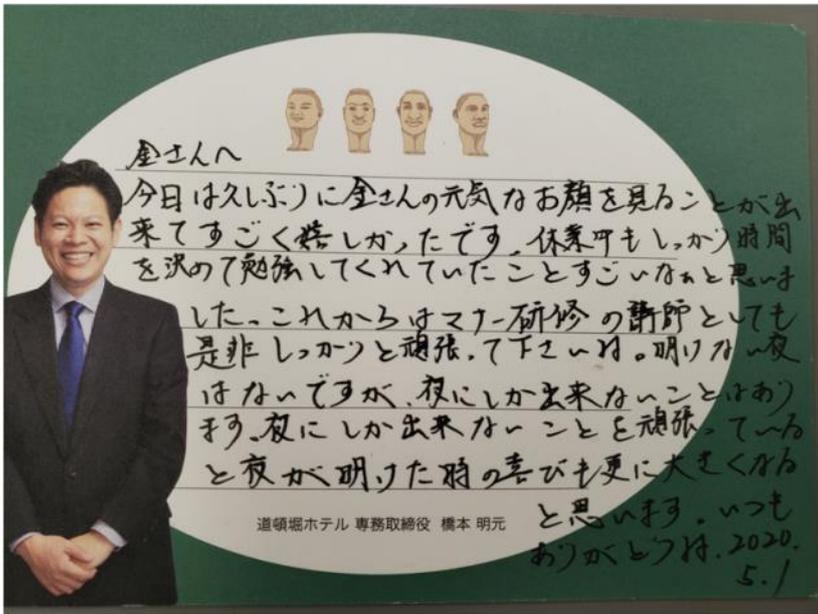
海外からのお客様も戻った状態

今までよりも更に新たなサービスを打ち出し、圧倒的になる。会員制度の構築。

また、いつ戻っても大丈夫なように今から定期的な準備をする

分けて考えてみると、当たり前のことだと気づいたが、問題の中にいると、いろんなことが頭の中を錯綜し、正常な判断をすることが出来なくなっている。考えてもどうしようもないことは考えず、自分が何とか出来ることに集中して目の前のことを頑張ろうと思う

面談をしその後各自宅へ手紙を郵送



全フロントスタッフと緊急方針会議

今日はフロントの緊急方針発表をしました。今までに決まったことの発表、そして、4人のメンバーの発表と終わってみるとすごく目の前がはっきりと見えて光が差し込んできました。最後に一人一人に発表してもらいましたが、みんな本当に一致団結することが出来たのは良かったと感じた。

また、今日は厨房にスタッフが仕事をしていたので、すごく嬉しかった。しばらく、総務と経理だけで寂しい思いをしていたので、会社に光があるのはいいなあと感じた。



新入社員の一日研修を ZOOM にて開催

ずっと気になっていたが、新入社員さんへの勉強会も開催した。

最初に前回と同じように松井さん、国分さん、延藤さんにも

発表してもらったので、社会人になったことの意識を持ってくれた人が多くなり、良かった。

また、最初は今年の新入社員は語学が少し弱く、元気もなかったので気になっていたが、改めて本当にいいメンバーを採用できたと嬉しくもなった



懇親会



以上です。
ウッディ事務局
向井健介