

焼肉新聞

高橋店長流!

主体性を育む

祝園珠琳の
〇〇に会いたい

チームビルディングの進めかた

今回はチームビルディング特別号！
配属店舗のチームビルディングで結果を出し続けている高橋店長へインタビューさせていただきました！

Q. 異動先の店舗に着任してすぐにチェックすることは？

まず、Ptn が基本行動のルールをどのくらい理解し行動しているかをチェックします。

どれだけオペレーションが出来ているとしてもルールが守れないとチームビルディングは絶対に作れません。具体的な部分では時間、特にシフトに関してのルールは厳しく要求します。

Q. 異動するまでに完了させたい、店舗づくりの目標はありますか？

『社員、店長の異動による内部的な要因があっても左右されない店舗構築』が最終目標です。そのために、Ptn が主体となって教育、指導が当たり前店舗文化を作るための権限移譲を積極的に行っています。その時の店長、社員が一度店舗の状態を構築しても、Ptn に共通の認識と引き継ぐ意識がないと、1~2年後にまた店舗組織を再構築しなければなりません。その時の店舗への負担が大きくなることはわかりきっているので、余計な手間にならないようにしていきたいです。

Q. 社員が異動しても状態が変わらないための取り組みを教えてください！

多くのPtn が在籍しているため、店長1人で全Ptn を管理、教育、指導することは実質不可能です。Ptn 主導で教育、指導ができるように、私自身の考えを理解し、行動してくれるPtn を選抜します。選抜したメンバーに管理業務、教育、指導のポイントを伝達することで関与しています。新人や既存Ptn の教育、指導等は役職Ptn に任せる事で、Ptn 自ら教育をすることが当たり前になり、他の業務にも責任感を持ちながら働ける文化が作られていくことを大切にしています。

Q. 部下がリーダーになったとき、最初に伝えることはありますか？

「あなたの後継者を作って」ということです。役職Ptn はいずれ退職します。「あなたが居なくなった後に、あなたが出来る業務を出来る人財を見つける事」を最優先業務として与えています。

「1年後、2年後のことも考えて一般Ptn からの選抜と業務移譲を進めることが何よりも大切なことと伝えています。

Q. どのような姿勢で店舗を見て管理していますか？

店舗全体の数値を把握し、各役職者へ分担した業務に必要な数値を抜粋して伝え、その数値をもとに業務の進捗・結果を管理、評価します。

例えばNPS 担当者には「QSCs のSはこの点数だよ」、食材管理担当者には「ロス金額が〇〇円で売り上げに対して◇%だよ」、備品管理担当者には「消耗品の予算が〇〇円だけ△日時点でこのくらい使ってるよ」などを共有します。その結果に対して、どう思うか、これから何をすべきかを出動時に確認し、実際の行動に落とし込んでいきます。適正な数値が出ていて、そのための行動ができている場合は褒め、さらなる結果を出すためにはどうするかを考えてもらいます。一方で、異常値が出た場合は、まず本人に、その原因や対策、次の具体的な行動は何をすべきかについて考えてもらいます。

「考え、行動できる人財を育成すること」が私の店長としての日々のスタンスです。

Q. 高橋さん個人としての、仕事面での目標を教えてください。

今結果が出るのはあくまで自店舗だけなので、将来的には全店長がチームビルディングによって店舗管理の負担を軽減できるような仕組みを作りたいと考えています。特急レーンなどの新しいフォーマットも増えたことにより多様化している現在の焼肉きんぐで、チームビルディングなどに関しても何からやっていくべきか迷うことも多いかと思います。そういった時のロードマップのような指標を構築できればと考えています。

最終的には全店長が異動、着任時の負担を極力感じることがないようにすることが今の目標です！

高橋店長ありがとうございました！引き続きよろしくお願いたします！



9 高橋 佑輔 店長
焼肉きんぐ府中店

チームビルディング 結局何なの？

～ TBP 導入編 ～

「チームビルディング」って最近よく聞くけど、実際には何のこと？そして、それができると何がいの？ちょっとイメージしづらいですね。今回は「チームビルディング」が進むとどんなメリットがあるのか、そしてそれをどうやって測るのかを説明します！

1. チームビルディングが進むと、何が良いの？

大きなメリット！

新しい仕事を覚えるチャンスが増える！
成長が実感できると嬉しいですね

役職に就いて頼られると嬉しい！
履歴書に書ける経験にもなります

シフトがスムーズに！
人員が充足していれば、土日でも楽しく働ける！

2. チームビルディングができてると、何を見ればわかるの？

そこで登場するのが
チームビルディングポイント

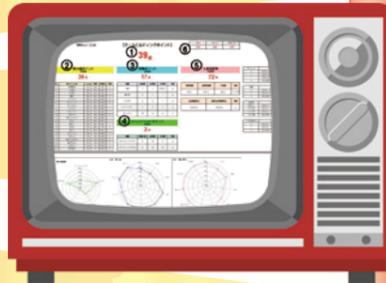
TBP

・ 在籍数などの人員状況 (充足率)

・ Ptn 全員の★2(できる)の数 (戦力値)

・ 役職者の人数 (トレーナーやリーダーなど)

・ スペシャリストの人数 (おせつかいマスターなど)
が数値化されます



これらの数値が高いほど、みんなで力を合わせている つまり、チームがうまくいってる証拠！

もっと知りたい！と思ったら、ぜひ店長に聞いてみましょう！

トレーナーやリーダーを目指すのもよし、スペシャリストとして極めるのもよし！
店舗全員で “最高のチーム” を作り、

あるべき営業状態の実現 NPS・QSCAの向上 理論組数差の向上 など

事業部目標を達成させましょう！

年末年始 繁忙期

素晴らしい結果をありがとうございます！

客数チャレンジ

83

達成

店舗

最高日商

2000

更新

店舗