



2022年の忘年会を振り返る!



販売キャンペーンで1位となった、新谷チーム全スタッフが一丸となって盛り上がりを見せる、楽しい忘年会の季節がやってきました!2023年もつい先日開催されたかと思いますが、皆さん楽しんでいただけましたでしょうか?今年の様子は次号に掲載するとして、今回は2022年の忘年会を振り返っていただきました!

屋外で食べたり飲んだり……楽しいひととき

本店の敷地に全店舗の社員やパート、アルバイトの皆さんも含め、約60人が集結!もともと展示場に置いてあった車をどけて、外で皆で行いました。実は、以前までは忘年会を社長宅で開催していたのですが……、最近では社員数も増えてきたため、ここ数年は本店で行っています。当日の事前準備は枚方方面のスタッフが行ってくれていて、お昼くらいからのスタートで、枚方北店からキッチンカーを持ってきて料理をしたり、餅つきをしたりなど、屋外ならではの内容で楽しむことができました!キッチンカーではたこ焼きや焼きそば、お酒も作ってと、各自自由に飲んだり食べたりして、皆で楽しくワイワイと盛り上がりました!



八尾店主任
うらぶしひろ
浦藤 大貴さん

忘年会での思い出は やっぱりつしつし!

賞金獲得を巡って必死のじゃんけん大会!

なんといってもじゃんけん大会が一番盛り上がります。参加者が会社から支給された2000円から1回1000円ずつ出して、じゃんけん王者が全額を獲得します。参加者60人ほどで1回6万円くらいになったはず……。それはもう全員賞金を巡って、社長の号令の下、必死に張り切ってじゃんけんをしましたね(笑)今年も開催されると聞いているため、非常に楽しみにしています!そして昨年に引き続き、今年も屋外での開催を予定。昨年は皆寒中、着こみながら参加していた記憶もあります。というのも、コロナ禍では控えめにやっていたところを、コロナ禍が終わってきたので「そろそろ皆で楽しくワイワイやろうよ!」というところで外での開催になりました。やっぱりお店でマスクを着けてやるよりも、皆盛り上がっていたと思います!



2023年の忘年会は……

各店からの出しものを行いました!

2022年にはありませんでしたが、今年は副社長より「頼むわな」との号令があり、各店で出しものを行ったため、非常に盛り上がったのではないのでしょうか。皆さん念入りに準備をされていたはず。八尾店では佐伯副店長が音頭を取って全責任を背負いますので、皆さん楽しんでくれていたら嬉しく思います(笑)

過去の忘年会で見た社長宅

社長宅での最後の忘年会は3年前……

社長宅で忘年会を開催したのは、コロナ禍以前の話。当時は50人ほど集まりましたが、家から人が溢れてしまって満杯状態でした(笑)社員もパートさんも増えて入りきらないため、もう社長宅で開催することはないのか……と思うと、少し寂しく感じます。



忘年会での思い出は やっぱりつしつし!

じゃんけん大会で参加者全員の頂点に!

やはりなんといっても参加費1人1000円のじゃんけん大会。じゃんけん最後に勝ち残った人が、全メンバーの参加費用を賞金としてもらえるというルールです。そして昨年は大盛り上がりの末、なんと私が最後の1人として勝ち残ったのです!必死になって参加した甲斐がありました……!2回の総額12万円の賞金を獲得することができ、引越越し費用の一部に使えて非常に嬉しかったと記憶しています。



本店
もろひろと
茂箆 勲人さん

2023年の忘年会は……

他店のメンバーとも親睦を深めたい

なかなか全店舗のメンバーで集まる機会もないため、忘年会はそういった機会として貴重な場。他店に新しく入って来た方など、普段関わることのできない人たちもたくさんいらっしゃいます。この機会を利用し、多くの方とコミュニケーションを取って親睦を深めていきたいという思いで参加しましたので、ぜひお話ししてください!皆さん、引き続き宜しくお願いできればと思います!

過去の忘年会で見た社長宅

まるで芸能人宅!素敵なお家

社長宅に訪れたときには、お家がとても大きくて驚きました。リビングもとても広くておしゃれで。テレビ番組の著名人のお宅拝見ツアーで見るようなイメージで、聞くところによると、忘年会をするために広いリビングのお家を建てたそうです……!



庶民ツアーは どんなやったん？



COOL店 工務
さ さ き な お と
佐々木 直人さん

「西田が止まらない!!」
チームのメンバー紹介

西田リーダー・佐藤さん
中川さん・佐々木さん



販売キャンペーン2位の「西田が止まらない!」チームが獲得した「庶民ツアー」について、西田チームを代表して佐々木さんにお話を伺いました。1位のチームとの格差を実感した分、2024年は更なる奮闘に期待です!

当日のスケジュールはコレ!

①京都2番 オムライス 「ますや」で昼食!

当初予定していたお店が2時間待ちだったため、急遽、社長おすすめのお店に行くことに。そこで訪れたのは、小さな洋食屋の「ますや」です。みんなでオムライスを食べました。素朴な味わいで、とても美味しく感じられました。

②ミステリーティータイム ドコドコ 「まるき製パン所」のパンを食す!

次に、四条大宮の「まるき製パン所」という地元で有名なパン屋に行きました。店内には机がないため、いろいろな種類のパンを購入し、近くの駐車場にてみんなで食べました。

③ミステリーディナー 京都7番 「桃庭」で豪華ツアーメンバーと合流!

続いて、高級な中華料理店である「桃庭」へ。社長宅で分かれた1位のチームと合流して食事をしました。



2位チームはお決まりのラークさんがカラオケ採点バトル。優勝は社長の同級生オーナー(なんと99点)!!

最下位は佐藤主任!! お疲れ様でした!

④いつものラークでラークラク 「社長の同級生が経営するバー」にて飲み直す夜

夜は、社長の高校の同級生が経営しているカラオケバーのようなところで飲み直しました! 運転手付き(望月さん)で基本的には車移動でしたので、たくさん飲んでたくさん食べて、様々な場所を訪れることができました。

今回のツアーで印象に残ったこと

1位チームとの料理内容の差に驚愕……

中華のお店で1位のチームと合流したのですが、食べるコースの格差が衝撃的でした……。1位のチームは1人15000円の「高級中華フカヒレコース」、私たち2位のチームは1人4950円の「エビチリ御膳」。あらためて1位との差を感じ、次こそ1位を目指して頑張ろうという気持ちになりました。こういった行事に初めて参加させていただいたのですが、社長のキャンペーンに対する強い思いが伝わってくるツアーでした。

2位としての思い!

楽しさと同時に負けた悔しさを痛感

美味しいお店にたくさん連れて行っていただき、もちろん楽しかったのですが、やはり1位との差を痛感して、悔しい気持ちが強くなりました。私は直接営業をする立場ではありませんが、来年はキャンペーンに対して貢献できることをもっと増やしていきたいと思いました。今回2位になったからこそ、1位のすごさをあらためて感じる事ができました。次こそ1位を取って、豪華ツアーに参加したいと思います!



守口店 主任
さ か う え は る ひ こ
坂上 晴彦さん

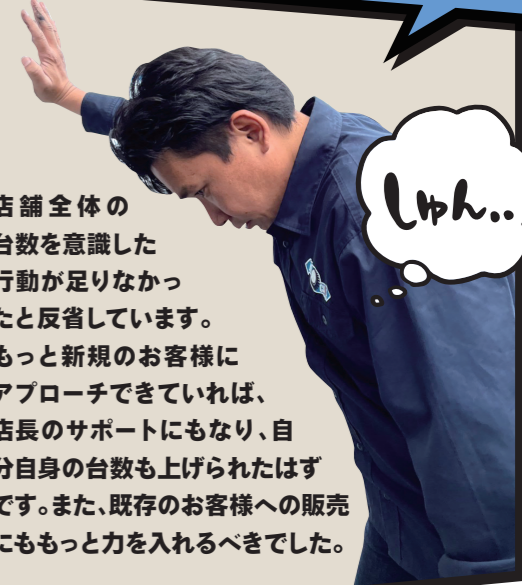
ドライバーとして
ツアーに参加……

私は、1位に輝いたチームの皆さんの、豪華ツアーのドライバーを任せられました。やはり、楽しそうに観光に出かけていく姿を間近で見ると、終始羨ましくて仕方ありませんでした。車で2時間ほど待機することもありましたので……。

2024年の販売キャンペーンへの意気込み

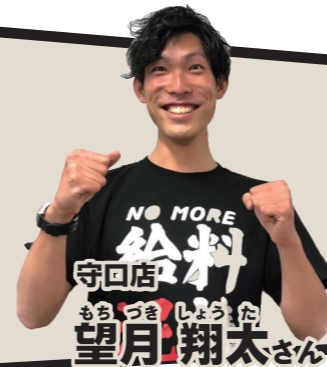
誰と組んだとしても、今回の売り上げ台数から逆算すると、2024年のキャンペーンでは1位を取るくらいの販売実績が必要です。チーム戦で競うのは、自分自身の成長にプラスになります。営業同士、普段は話さないような深いノウハウ共有や相談ができたり、若手から気づきを得たりと、とても学びの多い期間です。メンバーと一緒に、「前年度プラス〇台」と目標を掲げて取り組みたいと思います。

販売キャンペーンに参加しての反省点



店舗全体の台数を意識した行動が足りなかったと反省しています。もっと新規のお客様にアプローチできていれば、店長のサポートにもなり、自分自身の台数も上げられたはずです。また、既存のお客様への販売にももっと力を入れるべきでした。

悔しい思いを胸に ツアー参加者



守口店 運転手
も り つ き し ょ う た
望月 翔太さん

ドライバーとして
ツアーに参加……

ツアー当日、私は2位のチームの運転手として参加しました。ずっと車から見ていただけだったため気持ちはとても複雑で、「悔しい」という気持ちが大きくなりました。

販売キャンペーンに参加しての反省点

今回の販売キャンペーンにおいて、私は目標7台のところ、最終的に9台販売することができました。個人としての目標を達成することはできましたが、素人名人2位にあと一步のところまで及ばず。新卒の同級生で「車をほしい」と言っている人が数人いたため、SNSで呼びかけてみたのですが、残念ながら購入には至りませんでした。実際に会って直接伝えたら良かったと後悔しています。チームとして言うと、目標に向かって助け合うことができた点は良かったと思っています。

2024年の販売キャンペーンへの意気込み

2023年は新人として販売キャンペーンに参加し、周りに助けってもらいながらやる事ができました。しかし2024年は新人ではありません。後輩が入ってきたら、私がしてもらったように後輩を助けていきたいです。そして販売したお客様に乗り換えの案内を促すなど、自分から積極的にアプローチしていきます。