

CREDO

「岩野」の一員として
大切にしたいこと



岩野

総合食肉販売

スローガン

目指すはお客様の 喜び 感動 笑顔

私たちの使命はお肉を通じてお客様の喜び、感動、笑顔を創出することです。

私たちの扱う“お肉”その多くは直接、お客様の口に入ることはありません。

私たちが提供した素材がお客様の食卓のテーブルシーンでどのように変化をしてその場を彩っていくのかをイメージして仕事に臨むことが大切です。

この姿勢こそが付加価値やオンリーワンのヒントになり、それがお客様の『喜び、感動、笑顔』を生むことにつながります。

「喜び、感動、笑顔」を 咲かせる3つのタネ

①『品質』と『供給』の安定

②安全・安心・美味しい

③お客様からの信頼

弊社において創業来60余年の間、大切に育まれてきた価値観は3つあります。

1つ目は「品質」と「供給」の安定。

弊社がお取引先様や消費者様にご支持をいただいている最も大きな部分です。

2つ目が「食」に携わるうえで最も大切な安全、安心で美味しいものを提供すること。

そして3つ目がこれらを毎日毎日積み重ねつけていくことで得られるお客様からの信頼。

この3つを「喜び、感動、笑顔」を咲かせる3つのタネとします。

これから全員で 大切にしたいこと①

私たちの仕事は お客様の命を預かる仕事です。

私たちは食品という「お客様が口に入れるもの」を扱っています。“食”は本来、命を“繋ぐ”という大きな役割があります。

同時に時としてそれは人の命を“奪う”危険性をもはらんでいます。

私たちの判断や行動いかんでは人の命を奪いかねない、つまり人の命を預かっている仕事なのです。

私たちは仕事に対して絶対的な責任と自覚を持ったうえで業務の一つ一つすべてがお客様の命を預かっていることを意識した姿勢で臨まなければなりません。

これから全員で 大切にしたいこと②

変わらないために変わり続けよう!

弊社にとって創業以来培われてきた普遍的な考え方は2つです。

- 1. 弊社の商品とサービスを通じてお客様を
幸せにする**
- 2. 今ある、もしくはさらにそれ以上の商品
やサービスを未来永続的に提供し続ける**

これは今後いかなる外部変化が起ころうともこれから先も変わることはない弊社の社会においての存在意義にほかなりません。

環境変化が目まぐるしい今だからこそ、変わらないもの(弊社の存在意義)のために自らが積極果敢に変化していく必要があります。

外部環境のせいにするのはやめよう!

自らが主体的に変化しよう!

目的は変わらない、けど方法や手段は無限で変幻自在!

1. 因、我にあり

原因はすべて自分にあるという思いに徹してこそ、失敗の経験も生かされ、成功への道がひらけます。

これはマイナス要素ではなく、自分を取り巻くすべての問題は自分の問題であるからこそ、自分の力で変えていけるという挑戦的な発想のことです。

原因は自分にあると考え、改めるべきは改めてこそ、自らの成長や成功につながります。



- うまくいかないことを誰かのせいにするのはやめよう。
- 他人と過去は変えられないけど、自分と未来は変えられる。
- 変えられるものはすぐ変えよう。変えられないものは一度受け入れよう。

自分を変えられるのは 自分だけ！



2. 誠実ファースト

誠実 三か条

- 一つ、ウソをつかないこと
- 一つ、ごまかさないこと
- 一つ、素直に謝ること

ウソとごまかしは負のスパイラルしか生みません。まわりに迷惑をかけたり、不快な思いをさせてしまったら、自分の非を素直に認め、素直に謝りましょう。相手との関係を継続することができます。



-
- 悪いことほど先に報告しよう。
 - 間違いに気づいたらすぐに謝ろう。

誠実がイチバン！



3. 自ら考えて動く

「どうしたいか」、「どうすべきか」という自分の意志と責任を持って行動します。

能力があることも重要ですが、自発的（自ら考えて動く）であることはもっと重要です。

指示がなくても動けるようになりましょう。

慎重に仕事を確認したり、敏感に雰囲気を感じ取ったりすると、指示がなくても自分がすべき仕事が見えてきます。

自ら考え、自ら動く人になることです。



- 人に聞いたこと、もらったアドバイスは必ずどのような形でも実践しましょう。
- 他人に正解を求めていますか。他人が持っているのは選択肢にすぎません。自らの意思で決めること。
- 「でも」とできない理由を口にして自身の成長を止めていますか。
- やることに優先順位をつけてみましょう。



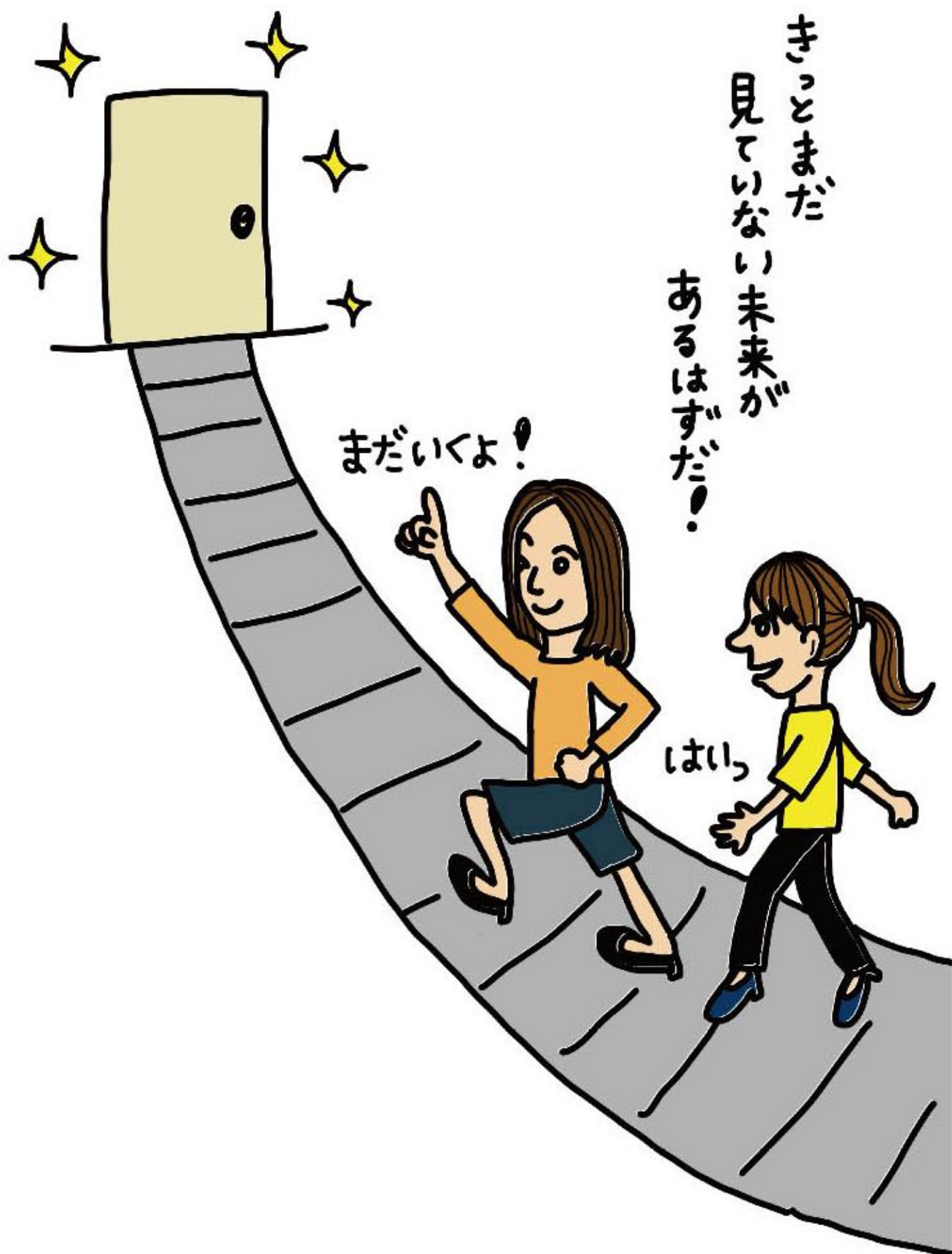
4. 現状に満足しない

維持は衰退に他なりません。
現状を疑い、明日はもっと良くなるように
考え、行動します。

時間の経過、世の中の流れとともにお客様のニーズは常に変化します。時流に合わせて自ら変化出来たものだけが生き残ります。世の中の変化にアンテナをはり、自分を変え続けましょう。



- 他力本願になっていませんか。
- コントロールできないことをコントロールしようとしていませんか。コントロールできるのは他者や事象ではなく、自分自身、自分に焦点をあてて行動しよう。



5. まずやる、すぐやる

まずは今すぐ最初の一步を踏み出します。
今すぐできないときは
いつやるかを決めます。

骨太の理由をつくりましょう。

それは「何のために」・「誰のために」という明確な理由、言い換えると目的・目標にあたります。明確な目的・目標は私たちを即時行動へ導く大きな礎になります。



- できない理由を探していませんか。
- 「期限に間に合いさえすればいい」といつもギリギリではありませんか。

すぐやる派



あとまわしの
ギリギリ派



6. 感謝を伝える

多くの感謝を見つけ、
感謝の気持ちを言葉や態度で伝えます。

成果は一人ではなかなか生み出せません。自分のまわりの人の存在、協力に感謝の気持ちを持ち、そして感謝の気持ちを言葉や態度で相手に伝えましょう。



- うまくいかないことを誰かのせいにしていませんか。
- 「やってあたり前」と他人の行為に感謝しない。
- 言葉や態度で表現しなくても「あの人はわかってくれている」と思っていないませんか。

みなさまに 支えられています！
大大大感謝！！



Thanks!



7. 時間を守る

時間を守るということは、
最もわかりやすい「約束」です。

時間厳守で行動しましょう。時間を守れないと信用を失います。時間を守れると信頼につながります。そのことを肝に銘じて行動しましょう。



- きちんと約束の時間を守ろう。
- 守れないときはわかった時点でちゃんと連絡をしよう。
- どうしても守れなかったら真摯に謝ろう。



8. ワクワクを提供する

時代は「モノ」から「コト」へ。
私たちは「売る」だけでなく
お客さんへ「ワクワク」を提供します。

店頭でのお買い物において
【見る】・【選ぶ】・【知る】・【伝える】・【体験する】楽し
さを提供します。お取引先様においては専門店
としての経験と知識を生かした情報発信を提供
します。そのために自分自身が「ワクワク」できる
環境づくりを行います。



- 売って終わりの商売ではありませんか。
- 買っていただきたい商品の背景や特徴、
テーブルシーン、ストーリーを自分の言葉に
できますか。

9. 一番大切な人を イメージする

「自分にとって一番大切な人に自信をもって提供できるかどうか」、迷った時の判断基準です。

品質を維持するうえで、またお客様のニーズに応えるうえで、そして何より安心、安全な提供を行ううえで、それぞれのテーブルシーン(誰が、どうやって)をしっかりとイメージできる癖をつけましょう。



- 迷いがあった時、一度立ち止まっていますか。
- 自分の作ったものに、提供したものに自信を持っていますか。



身体に良いもの
食べさせたいなあ



10. 商品を好きになる、愛する

自社の商品、サービスを愛する組織を目指します。

誰よりも商品・サービスの良さを理解して「これは本当に素晴らしいものだ」と心から思っていれば、自ずと商品・サービスの素晴らしさを自分の言葉で語れるようになるはずです。



- 好きになれない、愛せないままになっていませんか。
- 好きになれない、愛せないところこそ、改善ポイントです。
- 好きになれないところを、自分自身が改善し好きになりましょう。

おいしーよー！



お肉好き！！



サイローのお肉ですー！



子どもにも食べさせたい！



11. 無駄を出さない

先を予測し、シミュレーションして行動することで無駄をなくします。

私達は生き物の命をいただき生業としています。仕入、在庫管理、製造加工、販売いずれにおいても計画性なくしては廃棄ロスつまりはその大切な命を無駄にしてしまいます。



-
- 自身の業務において廃棄ロスを抑えるための工夫や改善を行っていますか。

先を予測して

シミュレーションして

行動しよう



I MEAT

CREDO(クレド)は、企業が掲げる行動指標(行動師範)や価値観、企業理念として定義され、語源はラテン語の約束や信条から由来しています。



〒406-0021 山梨県笛吹市石和町松本490-1

TEL.055-225-5956