

本部が欲しがるのは「優良店」ではない。「尖った店」だ。

第2話：OFCの手柄のために作られる「歪なグラフ」



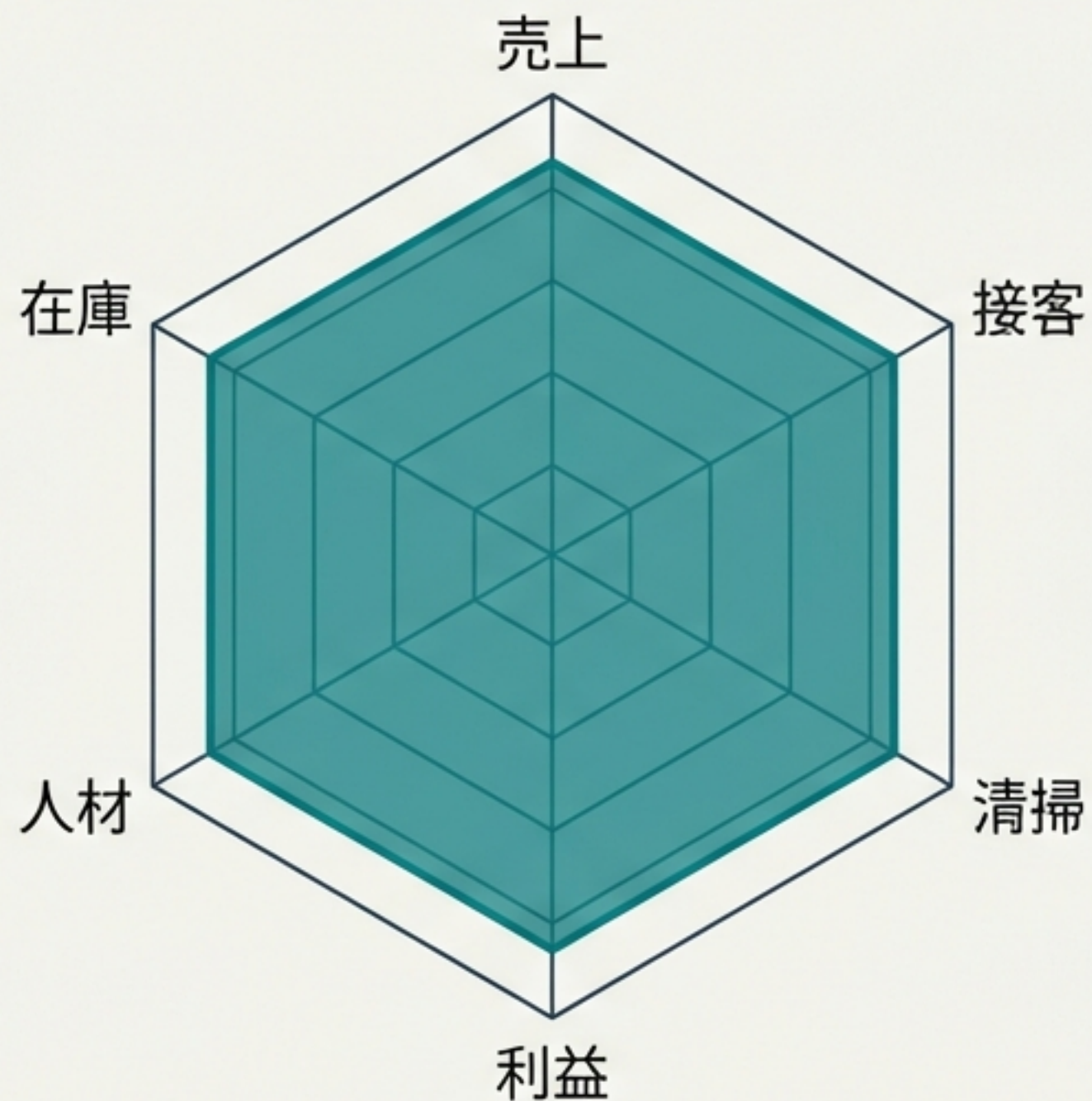
多くのオーナーは「優良店」を目指して努力しています。
しかし、その努力の方向性は本当にあなたの利益になっていますか？
本部社員（OFC）が仕掛ける「評価の罠」について解説します。



なぜ私たちは、懲りずに 「怪物」を作り出し、 疲弊してしまうのか？

前回、「優秀なスタッフに依存するな」と警告しました。しかし、現場の暴走は止まりません。理由は、オーナーの自尊心だけではありません。外部からの強烈な「おだて」と、それに乗せられた結果の「過剰な努力」が原因です。

本来目指すべきは「きれいな六角形」



店の評価をレーダーチャートで想像してください。全ての項目が平均以上のバランスの取れた状態。
これが「優良店」です。利益も安定し、運営に無理がありません。

しかし、OFCは「六角形」を喜ばない。

あなたが必死で作った優良店に対し、
彼らはこう言います。

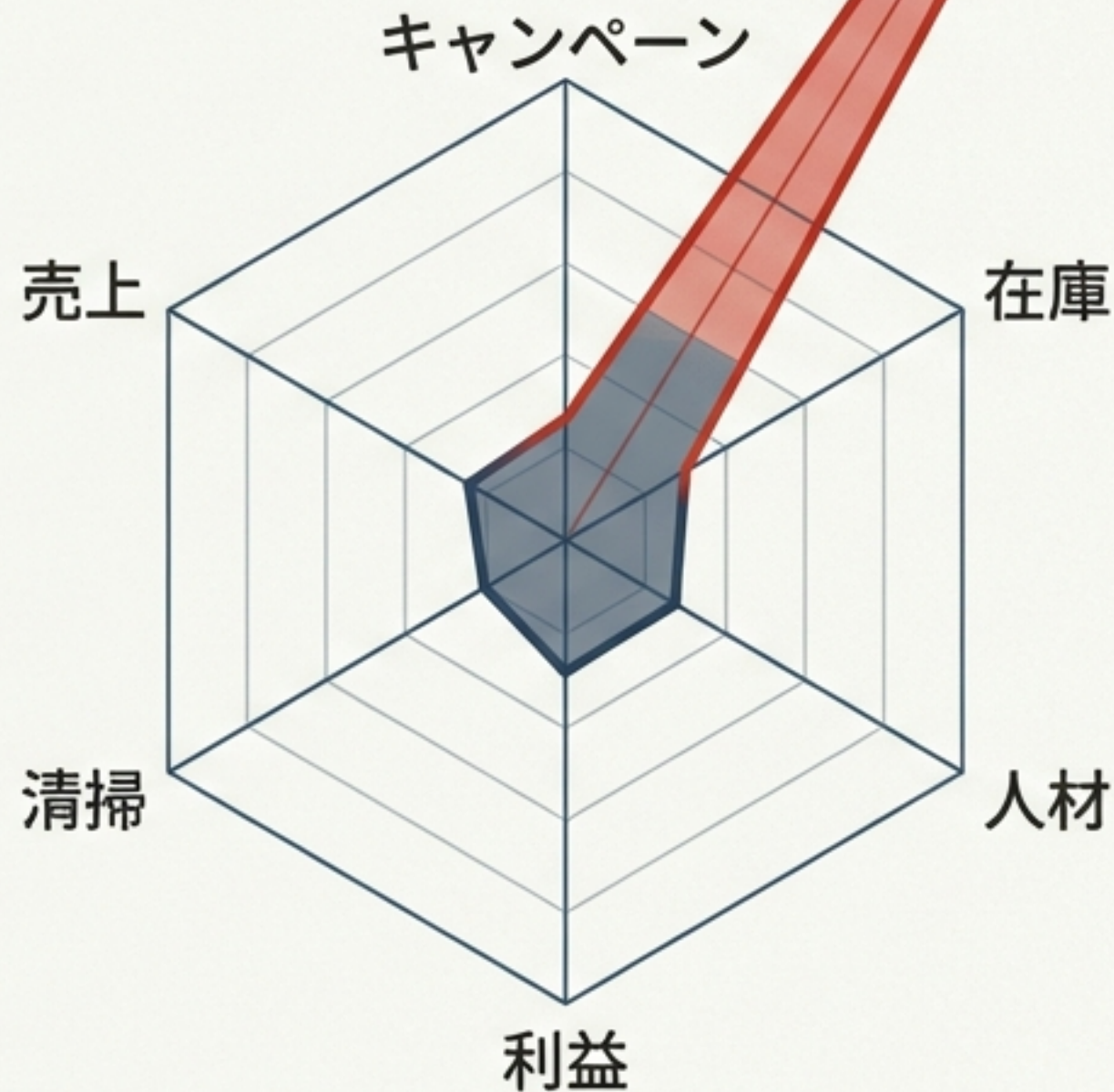
「普通ですね」。

なぜなら、バランスの取れた店は
彼らにとって「ネタ」にならない
からです。



彼らが欲しがるのは、 異常に飛び出した「尖ったグラフ」

OFCが求めているのは、一箇所だけが異常に突出した「歪な店」です。
恵方巻の大量販売、特定のキャンペーンの異常な数値。
これは経営の健全性を示すグラフではなく、ただの「特異点」です。



なぜなら、彼らは「サラリーマン」だから。

OFCの動機は、あなたの店の利益
ではありません。

彼らが欲しいのは、月曜日の会議で
発表できる「派手な実績」です。

「私の担当店は、〇〇を日本一売
りました！」と言いたいだけなの
です。



あなたの努力は、社内マウント合戦の「道具」にされている。

同僚にマウントを取るための材料。それが「尖ったグラフ」の正体です。そのために、オーナーをおだてて木に登らせます。無理な発注、過剰な接客、スタッフへの圧力。全ては彼らの会議資料のためです。



祭りが終われば、OFCは出世して消える。



過去 / 退場

OFCは実績を作って異動（出世）します。
残されるのは、無理をして疲弊した現場と、バ
ランスを崩した店だけ。彼らは責任を取りません。



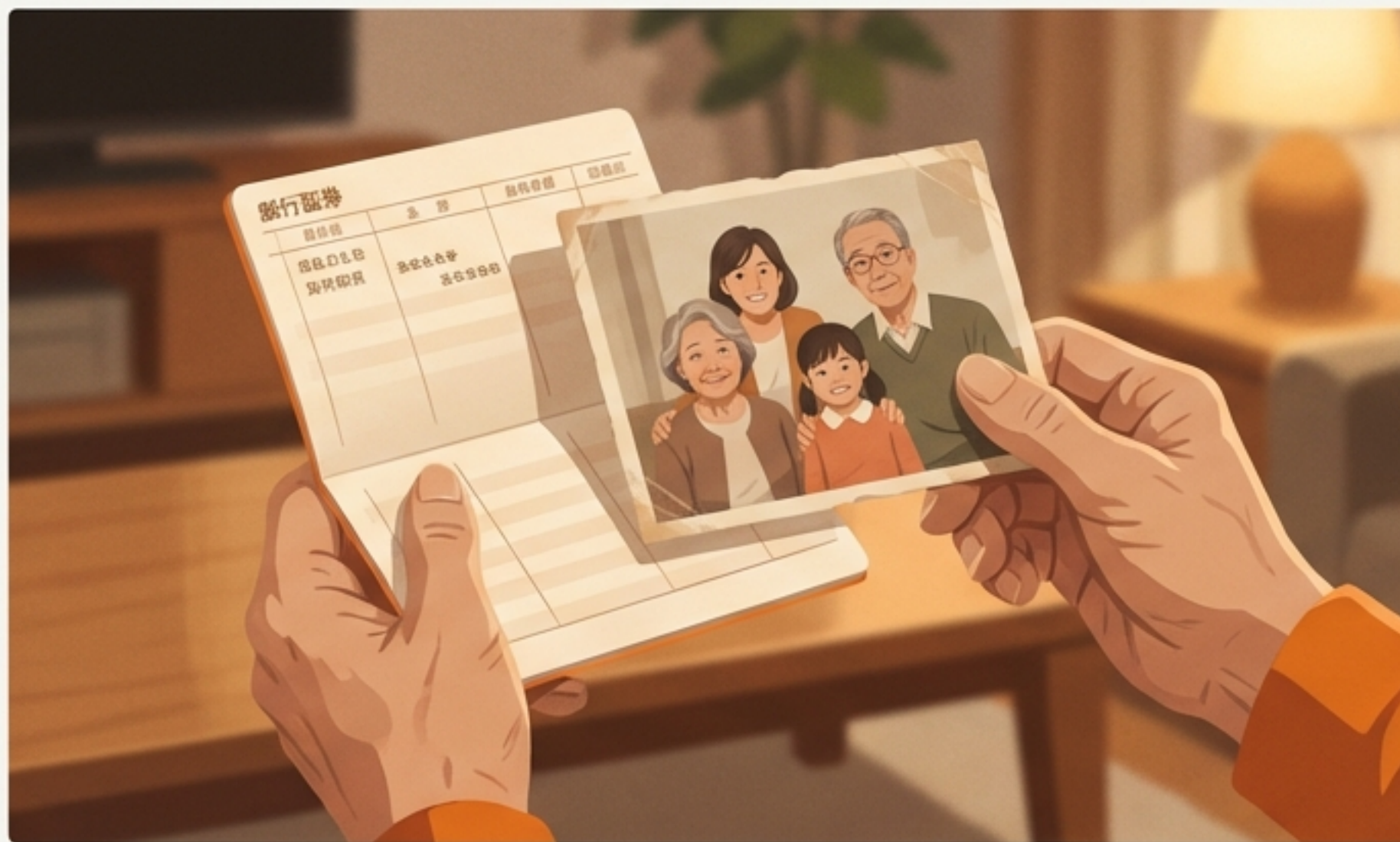
現在 / 現実

守るべきはOFCの顔色ではなく、自分たちの「生活」

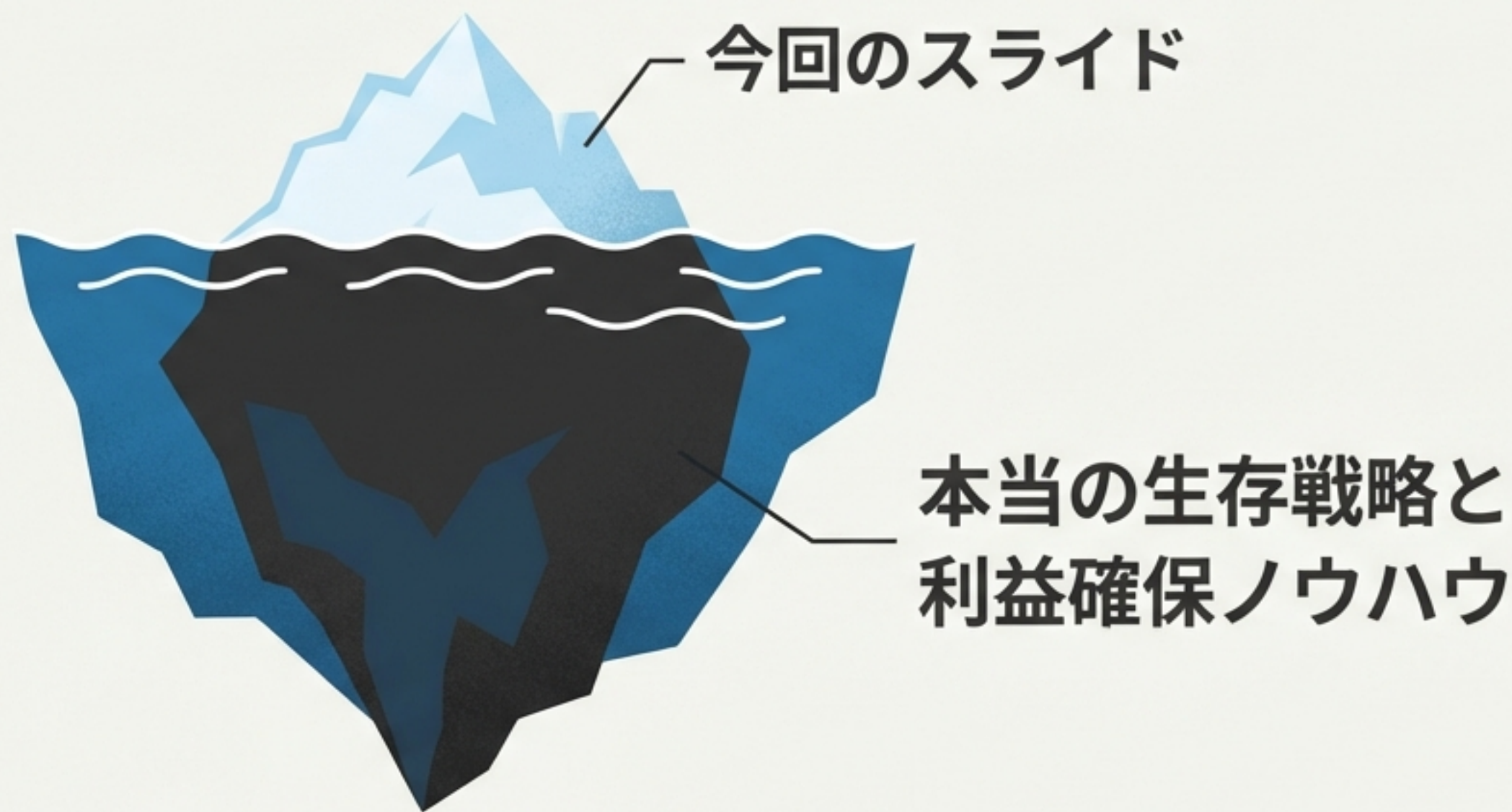
「褒められたい」という欲求を利用されてはいけません。

OFCのために店を歪めてはいけません。

私たちはビジネスをしています。一時的な名誉よりも、継続的な「生活」を守り抜く必要があります。



ディープな経営ノウハウは、ここでは語りきれない。



今回の話は、現場で起きていることのほんの一部です。
動画やスライドでは語れない、生々しい「生存戦略」と「利益確保」の手段が存在します。

全ての答えは、オフィシャルホームページにある。



<http://fkt-office.com/>

有限会社 吹田総業（フキタ ソウギョウ）

Note：「社長の着想日誌」

間違いのないように、必ずこちらをご確認ください。



有限会社 吹田総業

データはAI、
決断は社長。

現場のリアルな情報を、包み隠さずお届けします。

代表：フキタ カツミ

<http://fkt-office.com/>