

MBAも真っ青!? サービス産業に革命を起こす新理論!! 複合戦略ストーリー経営にフォーカス!!

create newton style 

遊び開発のヒミツをまるかじり!



グループ代表**荻野勝朗**が語る
ありきたりの会社経営はもう止めようよ!

お客様の「!」はなぜ叶う?
教えてニュートンのヒ・ミ・ツの方程式

お客様の「!」に応える究極ブランドを構築せよ!

- mission 1 忘年会 100 人の会場を手配せよ!
- mission 2 私達のオリジナルウエディングをプロデュースせよ!
- mission 3 親子で寛げるリゾート旅行プランを完成せよ!
- mission 4 腹が減っては戦が出来ぬ!でもダイエットもした〜い! わがままパワー&ヘルシーランチを紹介せよ!
- mission 5 色々な事を楽しみたい!バラエティな時間と空間を提供せよ!
- mission 6 都会でも癒されたい!大人のリゾートを開発せよ!
- mission 7 たまには刺激も必要だ!正しいハメの外し方を伝授せよ!



社会貢献で世の中を明るくする **がんばれ!子供村** 自分だけの幸せて満足ですか?

キーワードは、ずばり“従業員満足度”
お客様の!をカタチにする従業員満足度のヒミツにフォーカス





グループ代表が語る

ありきたりな会社経営はもうやめようよ!

代表取締役(数々の事業を立ち上げた経験者)

おぎのかつろう 荻野勝郎

日本経済を盛り上げるにはサービス産業が必要!

Q ニュートングループが世の中に与える影響についてお聞かせください。

いきなり大きな話なのですが、日本は既にかつての勢いを失いました。アメリカに次ぐGDP世界2位の存在であった日本は、欧米経済をどんどん取り入れて来た中国を始めとするアジア諸国の勢いに押されてしまっている格好です。これは日本で作ったものを外国に売る外需型経済が一部限界を迎えているのではないのでしょうか。しかしながら、またこの構造を改革する動きは鈍く、我々は危機感を募らせています。そこで我々ができることは何なのか。熟考して導き出したのが、内需型の産業を盛り上げて日本経済をもっと元気にすることが我々の使命なのではないかと考えています。

我々のサービス産業は内需型産業の代表格のひとつです。このサービス産業を活性化させる事が出来れば、日本の経済そのものも変えられるだけのポテンシャルがあると信じています。超複合戦略やストーリー経営に代表されるようなユニークな革命を起こし続け、そのダイナミックな動きが他の企業にも反映して再度日本に勢いを取り戻したいと本気で考えているんです。

問題発見力と問題解決力

Q そんな大きな夢、本当に実現できるのでしょうか?

それではどんな具体的な話に移っていきましょ。ニュートンがどこにも真似出来ないユニークな革命を起こすためには、高い能力を持っている人物をどんどんニュートンの中に増やして、その人たちが先頭に立ってニュートンを変えていかなければいけません。この場合、必要な能力とは「問題発見力」と「問題解決力」が合わさったものと考えます。「お客様が何を求めているのか?」を感じる問題発見力と、そのニーズにより正確、よりタイムリーに、スピード感で

持つて応えることの出来る人物こそ、いち早くリーダーになるべき存在ですね。このような能力の高い人が100人位は出てくる会社にならなくてはいいですね。

とは言っても、学校のように1から10まで全て手取り足取りでは教えませんが、基本的な能力は教えずとも自主的に勉強すれば身に付けることができます。勉強する気の無い人に教えるても時間の無駄ですから、自主的に勉強する人だけを仲間に加えます。

中途半端はゼロ以下です!

Q 社長の意見は厳しいですね。でも熱いものを感じます。

確かに厳しく聞こえるかもしれませんが、我々が成し遂げようとしているのは、サービス業の中で徹底的に差別化された新たな業態を作り出すことです。当社ではこれを「オンライン業態」と呼び、ニュートンが目指す最大の目標です。新入社員、マネージャー、店長を含めた全社員がこの考えを共有しないと夢は実現しません。私だけが熱い思いを持っていてもダメなんです。全員が経営者視点で店舗開発や運営に当たらないと、正に「中途半端はゼロ以下です!」

頼むから早く私を超えて!

最後にメッセージをお願いします。

一刻も早く私より優秀な社長が現われることを望んでいます。これからは今まで以上に、私は社長としての権限をドンドン店舗に委譲し、実社会の中で大活躍できる人材を育てる事に全力を注ぎます。自ら学び伸びようとする方にはワクワクするような社風ですね。だからこそ社員の皆さんにはサービス産業で革命を起こす実力を備えた一流人間を目指して欲しいと思います。そんな気概を持った方の応募を心から待ち望んでいますよ!



極の構想、ランチェスター戦略+超複合戦略+ストーリー経営で都市型マルチプレックスレジャーゾーンを創出!!

ニュートングループが目指すもの、それは人と人との出会いから仲間との楽しいお時間の演出、人生の折々の一大イベントまで、お客様との長いお付き合いの中で共に成長する事。その究極のストーリー経営を彩るのが、グループの多彩な店舗・施設の数々。それらをランチェスター戦略に則り、集中的にエリア展開する事で今まで誰も見たことも想像したこともない究極の都市型一大マルチプレックスレジャーゾーンを作り上げようとしています。一つのビルの中で一日中居ても遊びつくせない、そして別の機会に利用すればドレスコードに合わせるように用途に応じて様々な顔を見せるマルチ空間。そしてエリア丸ごとの超複合戦略。そしてお客様にサプライズと感動を生むストーリー経営。グループの一大戦略は今正に花開こうとその時を待っています。サービス業が好きの方、ユニークなビジネスに興味をお持ちの方、俺が(私が)日本を変えてやる!という熱い志の方、いつでもニュートングループの門戸を叩いてください!是非ご一緒にその扉を開きましょう!



ヴィクトリア創業時秘話 全国200店舗の大型スポーツチェーンへ
それは発想の転換から始まった。かつてのアイザック・ニュートンがそうであったように。「リンゴは落ちたのではなく、引きつけられたんだ」この発想が「万有引力の法則」を生み出した。「3坪...それを「たった3坪」と考えるか「3坪だからこそできる差別化がある」と考えるか。それがビジネスの重要な分かれ道になるのだ。そこに弱者が強者に勝つための法則がある! 3坪だからこそ、自分の手作りで仕上げ、狭いスペースにぎっしりとスキーマの板を並べた。そして、その分投資が少ないことを前面に出して広告する。つまり「当店は過剰な設備はしておりません。その分、安くお客様にお売りします」というストーリーを考え実行した。これはほんの一例ですが、そんな経営の積み重ねが短時間で全国200店舗の企業にまで成長出来た原動力となったと思う。実はこの発想こそが弱者の理論でありニュートンの好循環を生み出す戦略ともなったのだ。

教えてニュートンのヒ・ミ・ツの方程式



ニュートンの法則とは!?

アイザックニュートンは、常に問題意識をもって物事を観察し続けました。その結果、誰もが見過ごしてしまう事“林檎が木から落ちる”という単純な出来事から万有引力の法則を発見しました。当社はその名のとおりこの精神に従って多くの見過ごしてしまいがちな事象の中に新たな価値を見出し、厳密なマーケティングと多くの情報、現場の空気から社会のニーズにマッチした確固たる事業を計画し、現実化して参ります。

万有引力の法則 ニュートン変換モード

顧客感動満足度 (CIS) アップで、お客様を徹底的に引きつける

徹底した差別化戦略 店舗が繁盛すると... より高い営業・企画力 店舗が増える...

人と幸せを引きつける 好循環の法則

優秀な従業員の能力を最大限引き出すと

従業員感動満足度 (EIS) アップで、従業員を徹底的に引きつける

社員への利益還元 仕事の充実感 厚生面の充実

会社が優良になると

会社がもうかる人を引きつける

財務指標から社会的信用度が高まる 社会への貢献

これを知らなきゃ始まらない! ~ニュートン『要語』解説~

EIS: 従業員感動満足
お客様を楽しませるには、従業員が充実して働ける仕組み作りが重要になります。そこで、EIS (Employee Important Satisfaction) 従業員感動満足となる訳です。ニュートングループでは、社員がもっとも気になる人事評価に上司・同僚・部下が双方向に相互を評価する『360°パノラマチェック』等で評価の透明性を高めたり、社員の健康のための『豆乳プレゼント』、将来の備え『401K 確定拠出年金』等多数の制度を用意しています(21P 参照)。

CIS: お客様感動満足
CS(お客様満足)は今や『出来て当たり前』の事であり、感動を与えるレベルのサービスを与えなければ他店との差別化は成し得ない、という考え方は。このマガジンのミッションにもある様に、ささやかなサービスでも、ちょっとした工夫を重ねることで、お客様の心に響くサービスを提供する事が出来、また来たいと思っただけ...つまり徹底した CIS の創出は、私たちの熱烈な「ファン」を増やす為の活動なのです。

ジャブの百連発
ジャブとはボクシング用語で、相手を小刻みに攻撃するストレート・パンチの事で、数打つ事により牽制しながら徐々にダメージを与える攻撃手段の事です。ニュートンではジャブをサービスや販促活動に置き換えて考えます。勿論攻撃する相手はお客様。百連発=数多くという事になります。サービス産業では、パイオ業界や IT 業界の様な画期的な発明(ホームラン)はそう度々は無く、この「ジャブの百連発」という発想が他社との差別化(ブランド化)にとって大変重要となるのです。

mission

究極 ブランドを 構築せよ!

お客様の「!!」に
応える こんな事
まで!?

顧客の心に刺さるヒミツの「!!」を探る!
遊び開発企業ニュートングループが追い求める
究極のブランド創りに密着せよ!

mission
START!



mission7
たまには刺激も必要だ!
正しいハメの外し方を
伝授せよ!

→P18



スカットしたい
時もある

mission6
都会でも癒されたい!
大人のリゾートを開発せよ!

→P17



忙しい毎日、
遠出は難しいな~

mission5
バラエティな時間と
空間を提供せよ!

→P15



色々な事を
楽しみたい!

mission4
わがままパワー&
ヘルシーランチを紹介せよ!

→P13



腹が減っては戦が出来ぬ!
でもダイエットした~い!

mission3
親子で寛げるリゾート
旅行プランを完成せよ!

→P11



せっかくだから
ワガママに
楽しみたい

mission1
忘年会 100 人の
会場を手配せよ!

→P7



えっ!?
いまからですか?

mission2
私達のオリジナル
ウエディングを
プロデュースせよ!

→P9



アレもしたい、
コレもしたい!



この続きは是非会社説明会で
NEWTON MAGAZINE を受け取ってご覧下さいませ!!