


- 年頭のあいさつ ・2018年の新年を迎えて
- 今年目標・社員～仕事目標
- 外国人向けの雑誌で紹介
- 新スタッフ紹介 11月・12月入社
- リレーメッセージ・私のVIVID
- お客様の声
・社長へのハガキ、図書コーナー感想より

節分 2月3日(土)

販売予約 始まりました
一月二十四日(水)までです。

海老や穴子など
味深い具材が
増えて
より美味しく
なりました



海鮮大名巻き

西田鮮魚店の
汐いおし
節分巻きと
一緒にどうぞ。

スマホで簡単! WEB予約



LINE@

カルビ屋大福西条店で
『LINE@(ラインアット)』を始められました!
LINE@とは、ビジネス利用可能なLINEのサービスの事で、様々な種類のメッセージをお客さまやファンに届けることが出来るツールです。
石田部長が、昨年未からスタートされ、現在約200名のお客様にお店情報を発信されています!



年頭のあいさつ

2018年の新年を迎えて

代表取締役
西田昌史

捨てる勇氣 育てる根氣 志はあくまで高く

平成30年の干支は「戌戌(つちのえいぬ)」。

「戌(つちのえ)」と「戌(いぬ)」。

横棒一で真逆の意味を持つ「戌戌」。

「戌」は「茂」を語源とし、草木が繁茂することをさし、

「戌」は「切る」を意味し、草木が枯死することをさす。

一方は生い茂り、一方は枯れる。

まるつきり正反対の「戌」と「戌」。

その二つの文字が一体化した時、

それは「変化」「変わり目」を意味する言葉になる。

私たちは生い茂った枝葉を切り落とす勇氣があるか。

新しい樹木を育てる根氣があるか。

時代は常に動きまわります。

明日のために、昨日を捨てる。

今までのアプローチから別のアプローチに変える。

変化の連続、それが進化。

3月に広島県の玄関口、広島駅ビルの「ekie」に「すし辰」をオープン。

日本全国、いや世界中の国から広島を訪れるお客様を迎える「ekie」。

4月に商工センター郊外の「ジ・アウトレット広島」に「すし鮮」をオープン。

スケートリンクまで備える中四国最大の「ジ・アウトレット広島」

広島を代表する回転寿司として、瀬戸内の魚介を堪能する寿司屋として、

H I R O S H I M A の名を高めて余りある店を作ること。

それが、私たちのミッションです。


鮮コーポレーションの全ての店が、ひたすら前に進む。

平成30年を「時代の風を感じる」進化の一年に……。

広く社会に貢献する「高い志と元氣力」の一年に……。

ダーウィンの進化論

Darwin's theory of evolution



「最も強い者が生き残るのではなく、
最も賢い者が生き延びるものでもない。
唯一生き残るのは、変化出来る者である。」

4月 THE OUTLETS HIROSHIMA 新規出店



3月 JR広島駅 ekie



今年目標

代表取締役 西田 昌史

全社員、年頭に
仕事目標を
左記のように
掲げました。

世のため人のため
手間暇かけて
足元を新やす
幸せはそこから始まる
平成30年西田昌史

平成30年は未来への先行投資の年でした。
たぐさんの時間とたぐさんのお金を使い
ました。

全社は、お客様に喜んで頂くためとして
スタッフが動きやすい働きがいのある会社
にする為でした。

しかし、それらは一朝一夕で慣れる
ものではありません。

これからも絶え間なく続けていかなけれ
ばいけません。

同時に種を撒くだけでなく、土を耕やし
水をやり育ててこそ、種は実を結びます。

今年3月の広島駅、4月のアウトレッ
ト、広島市の開業施設への出店が持っ
ています。

我社だけでなく、広島県にとつての大き
な事業です。

お客様に広島・HIROSHIMAの魅
力を伝えなければいけません。

今年の私の目標は、そんな思いを込めま
した。

世のため人のために尽くすことから私た
ちの幸せも始まるはず。

手間暇かけて足元を耕す一年にしましょ
う。

LINE@

専務取締役 西田 篤生
25億突破する
他店への視察をする
後継者つくりとしての
スタッフとの会話

取締役 西田 龍一
変化と挑戦

すし部門筆頭部長 川戸 充
足元を固める

西田鮮魚店

鮮魚部門担当部長
店長兼務 小林 光吉
売上げ3億・利益2400万

チーフマネージャー 祐宗 優司
視察をし、魚を知る
犬のように走り回る
市場を含む発注業務が
出来るようになる

すし部門担当部長 森清 豊和
営業力100本ノック

店長 山本 高士
すし鮮魚店を復活させる

副店長 惣田 沢馬
スタッフに対して、お客様に対して
素直に本気でぶつかっていき、やる
事

主任 船川 雅広
営業力をつける

角佛 英司
結果を残す
継続する

池上 信之介
社員としてのあるべき姿を作り
指示が適切に出来る人になる

すし辰 三次店

店長 伊達 圭太郎
一人一人が輝ける組織を作る
粗利目標の達成

副店長 清水 信治
考えて実行する 結果を残す

菊岡 徹也
温故知新

大石 正彦
同じ仕事をもっと大事にする
磨きをかける

荒木 敦也
内部数値管理を受ける

すし鮮 西条店

店長 堀下 敬介
夙昔管理(がしんしょうたん)

副店長 島津 昌平
無病息災

主任 吉實 晋二郎
日進月歩

伊藤 定実
自分のファンを作る

田辺 倫
前向きに生きる

すし辰 緑井本店

店長 難波 克至
ブレない精神力
集中力と決断力を磨く

梶原 浩敬
作業範囲拡大

土井 大志
自分の知っている事
気持ちを伝える

変化・改善につなげる

大倉 達也
感動を与えるために成長する

池本 啓一
常に努力、常に上を目指す

平野 孝紀
スピード感のある
素晴らしい職場作り

二宮 春奈
何事にも積極的に取り組む

すし辰 西園新都店

店長 番谷 祐仁
売上・利益目標、人時売上 達成
求められる、発信する人になる

副店長 叶木 敦
人を育てる 仲間を増やす

主任 山地 昂
数字に基づいた行動

鈴木 健司
目標・売上・人時売上
コントロール

すし鮮 三原学園通り店

店長 栗原 宗徳
昨年自分を超越する
(売上・利益・人時売上)

副店長 大谷 一玄
「意欲」
与えられた仕事に対して
新しく学ぶ事に対して
スタッフさん、お客様
と上手に相手に対して

村上 一興
数字の管理