

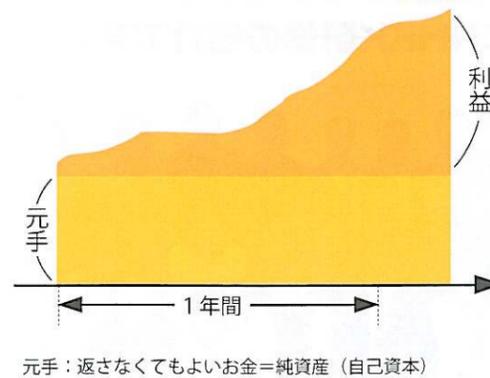
## 「価格競争をせずに他店よりも高い自店の商品売る方法」

（設問）  
あなたがたのスーパーで大根を販売しています。仕入れ値は100円です。なんと競争相手の向かいのスーパーでは自店の仕

前回に出した問題、考えてみましたか？  
他店より価格の高い商品をどうやって販売するか？  
今回は答えの例と店舗での取り組みの提案です。

皆さん、こんにちは！  
今年も桜の季節が終わり、冷し中華が始まる時期になってきました。ゴールデンウィークも間近に控えて、キャストさんの意識があがっているのでは？「お店の中でまだだか？」「お店の中でまだだか？」と思ってしまうのは、お客様の満足度は大きく変わりますので、もう一度確認してみましよう。

## 連載 決算書の読み方 第3回 経営者の通信簿



「純資産(自己資本)と利益」  
事業がうまくいって儲かると、だんだんお金が増えてきます。その反対に事業がうまくいかなければ、お金は減ってしまいます。このお金の増減をわかりやすく示すと左図のようになります。返さなくてもいいお金のことを純資産(自己資本)と呼ぶことにすると「利益」と呼ぶことになり「利益とは純資産(自己資本)の増殖である」となります。この純資産と利益という概念は、決算書を読みこなす上で、非常に重要な基本的なものとなります。(西村 英朗)

## 明日のリズムを担う期待の星々! 昇格人事

三原 弘  
風風ラーメン 下曾根店店長

下曾山 秀勝  
リズム食品(株) 直営本部マネージャー

藤本 明子  
桜吹雪が風に舞う小倉らうめん横丁店店長

久保 美由紀  
(株)一生懸命 営業マネージャー

アルバイトから始まり、社員になり、自分の目標であった店長という辞令をいただき感無量です。しかしここから再スタート! お客様に満足していただける店づくり、楽しんでいただける企画を継続していきます。

爆走機関車  
の見せ所です! ※暴走ではありません。爆走です。

今以上に気配り重視のお店にします。「お客様の喜びが従業員の喜びになる」そうするために、研修や店内ミーティングに力を入れていきます。自分をプラス思考に変えてくれた古川社長と畑中店長に感謝し、これからも成長できるように常に「今よりもっと」を忘れずやっていきます。

一生懸命のスタートから、忙しくも充実した日々を経験でき、パワーアップした自分を実感しています。今までの経験と、これからの学びをいかに伝えていけるかが、これからの私の仕事です。古川社長と一生懸命の仲間たちに支えられていることを忘れず、日々精進していきます。

井上 徹  
風天のぶら店長代行

鶴田 直樹  
リズム食品(株) FC開発本部グループ長

宮原 尚之  
リズム食品(株) FCサポート本部マネージャー

花田 義和  
しちりん炭火焼肉風林火山店長

この度、風天のぶらの店長代行をさせていただくことになりました。風天のぶらの「明るく」「やる気に満ちた」皆さんと力を合わせ、今までの経験を活かし、もっとお客様に喜ばれる店を目指します!

この度グループ長に任命され、いわゆる「仕込から収穫」までの役割を果たしていくことになりました。大目標は関西本部の立上。そのためには店舗がないダメです。まずは1店ずつ積み上げていく予定です。今後も関西・名古屋を中心に全国歩いていきます。

がんばります!  
周りの期待に応えます! そして自分に恥じない行動をしていきます!

この度、風林火山の店長をさせていただくこととなりました。社長、下曾山マネージャー、信頼できる仲間たちと協力し、オンラインの店づくりに励みます。

皆さん、解答を考えてみてください。答えは自由な発想で考えてみてください。自分がこれを考えることが経営者感覚につながります。

- ① イベントを行ない、パブリシティ(無料宣伝)に乗せる。
- ② 販路の新規開拓(ホームページでの通信販売等)
- ③ 大根の種類を増やし、商品の幅を広げる。
- ④ 実演販売を行なう。
- ⑤ 包装を工夫して価値観をあげる。
- ⑥ 泥をつけて売る。
- ⑦ 元気な声かけを行なう。
- ⑧ 営業時間を延長する。

皆さんはいくつ思いつきましたか? どれもこれも聞いてみれば「なるほど」と思いますが、大根を目の前に並べていてもなかなか思いつかないことだと思えます。また、ひとりでは考えられないので、数人集まってみんなでアイデアを出し合ったほうが、より良いものがたくさん出てくるでしょう。

（岡本 慶大）  
みんなで、お店のメンバーを集まり、ミーティングを行なってみてはいかがでしょうか? また、具体的なサポートを教育本部の利嶋マネージャーまで連絡していただければ、MINKK研修を行なうこともできます。ぜひ検討してみてください。



ハウステンボスの風車とチューリップ  
オランダの町並みをイメージしているだけあり、春のチューリップ祭りは見事です。テーマパークの閉鎖や再生が全国各地で行なわれていますが、数少ない九州のテーマパークとしてがんばってほしいところです(〇\_〇)

### STAFF VOICE

「春はあけぼの やうやうしるくなくなりゆく やまらさきたちたる雲のほそくたなききたる」枕草子です。今でも暗唱できるんですから子どものころに覚えたことって忘れませんね。暖かくなってきたので、ふとんからも出やすくなってきました。詩にあるように春は早起きして? 夜明けをみるなど季節を感じてみませんか?  
(西村 英朗)

もうすぐ母の日です。子どもの頃学校から帰るといつもお母さんがいて、その日あった出来事を聞いてくれて、それがありがた前と思っていましたが、今私が人に優しくありたいと思えるのもあの頃の母の温もりのおかげです。最近そんな風に思います。お母さん、ありがとう。  
(石井 暁子)

この度、風風にゅーす編集部に加わることになりました。この風風にゅーすを通じて多くの方々と出会えることを楽しみにしています。また皆さまに喜んでいただけるものを作っていく予定です。よろしくお願ひします!  
(井原 真代)

GO FIND YOUR WONDERS  
とある企業のカメラ関連広告のキャッチです。寝正月ならぬ寝休日にもつたいない。無理やりに出ようという格闘中。  
(谷口 寿朗)

# 私たちの元気の源NHKK!!

## 毎月の教育活動の中から、今回はミニNHKK研修の紹介です。

4月5日に島根県の風風ラーメン出雲店・大田店・平田店・松江学園店、ラーメンまんまるの5店舗の合同ミニNHKK研修を行いました。

研修を今まで受けたことのないキャストさんや、日ごろの教育が行き渡っていないのか、元気で明るく、熱心に話を聞いたりメモを取る姿勢にはとても驚きました。

今回は、2つのミーティングを設けました。1つは店別に分かれ、風風ラーメンのケーススタディを行ないました。日ごろ当たり前に行っていることが、意外とできていなかったりします。他店の発表を聞き、お客様の対応の仕方にもいろいろ考えがあるのかと新しい発見があり、みんな楽しそうにミーティングを行いました。

2つめは店舗もバラバラにグループを組みなおし、「明るく仲良く」というテーマで、「お店でどのようにコミュニケーションを取っているか?」「自分が仲間と楽しく仕事をするために心がけていること」などを話し合いました。



### 島根地区ミニNHKK研修

4月3日に一麺亭では初めての、ミニNHKK研修を長崎の京泊店で行ないました。長崎地区の店舗から総勢21名の参加でした。リズム食品と一麺亭が合流し初めての研修でしたので、NHKKについてや基本姿勢、発声練習、仕事と作業の違いなどの講義を行いました。初めて一麺亭の皆さんとお会いしましたが、皆さんの明るさや積極



### 一麺亭ミニNHKK研修

【キャストさんのレポートより】  
 ・今日の研修楽しみにしてました。最近、大きな声を出す機会がないので、気持ちよかったです。定期的にあると気持ちも引き締められ、気分が入ります。また楽しみにしています!

・研修ということでドキドキ緊張しながら臨みました。緊張感はありませんでしたが、とにかく楽しい研修でよかったです。これからNHKKを毎日がんばって好かれる人になります。

## 今の自分はすべて自分が選択した結果

よくサラリーマンの愚痴とかで、給料が安いとか労働時間が長いとかありますよね。給料や労働時間などは業種によっても格差はあります。同じ労働の対価でも全然変わってきます。大企業と中小企業でも変わってきます。でもそれって自分がそ

の業種、その会社を選んだ結果。もっと言えば高校、大学を選択した結果。「あの人がしてくれないから...」「あれがうまくいかないうから...」「会社の環境が...」人ってつい周りの環境に押し流されてしまいます。でも、自分自身で選んだ結果です。だから、「身の回りでおこることの原因は、すべて自分自身にある」と思える自分をつくらねばなりません。良くしようと思えば自分自身が行動すればいいだけなんです。

(西村 英朗)

4時間という少し長めの研修でしたが、最後まで明るい雰囲気で行なうことができました。今回学んだことをぜひお店で活かしてくださいね!

(利嶋 美保)

【キャストさんのレポート】  
 ・正直来る前は「嫌」と思っていました。でも研修が始まるととても楽しく、普段話をするのでできない人とも接することができ、本当に良かったです。今日参加させてもらったことに感謝し、学んだことを店に残っている人たちに伝えるべくたくさん伝えられたらと思います。

・今までの営業中でお客様が帰られる時に言う「ありがとございます」は、自分は気持ち込めずただ大きい声で言っているだけだったので、今日学んだことを今から活かそうと思います。



### 冷し中華が美味しい季節

風風の冷やし中華のコンセプトは「あっさり&味わい&食べ応え」

いただいた方はご存知と思いますが、けっこうな食べ応えです。あっさり&飽きのこない味付けで、最後まで美味しくいただけます。これを書いておいて思わず想像してしまいました!水を入れたキンキンの冷水でしめ、ノド越しの良い麺!シャキシャキの野菜たちと甘いゆで玉子!風風自慢のタレをからめて、一気に食べる。冷やし中華が美味しい季節の到来です!今年も去年同様、2種類の味「ごまピリ辛味」と「しょうゆ味」をご用意しました。風風の冷やし中華のコンセプトは「あっさり&味わい&食べ応え」です。中にも十分な味わいと食べ応えです。

今ぐらいの時期に全国各店で販売開始です。お近くの風風ラーメンにお寄りの際は、ぜひ自信の夏の味覚をお楽しみください!

(谷口 寿朗)



# 一麺亭 京泊店オープン

きょうどまり

4月5日一麺亭のFC店舗でありました「一麺亭 京泊店」を、リズム食品として直営店舗初の新店として、リニューアルオープンいたしました。日本最大規模の漁港である「新長崎漁港」をはじめ、長崎市のベトナム人人口の増加が著しい長崎市京泊地区。近隣にパチンコ店が軒を並べ、周囲には大型住宅地を抱え、飲食店にとっては、最高のロケーションです。

石川マネージャーを中心に、一麺亭メンバー、サポートセンターの方々そして素晴らしいキャストさんたちの力で、感動のオープンセレモニーを無事に完了し、4月5日オープンに至りました。

オープン2日間はラーメン全品350円での開店記念セールを実施し、多くの一麺亭ファンのお客さまでにぎわいました。新メニューを加えてのリニューアルということでお客さまから大好評をいただき、確かな手ごたえを感じました。

今後は、店長候補の重信さんとキャスト全員が一丸となり「京泊店」から長崎のお客さまに向けて、「元気の風」を送り続けていってくださるでしょう!

(松本 雅洋)

## 経営コンサルの独り言

風は英語でいうと「wind」。この「wind」には「風」以外の意味もあり、「鬼・命・魂」を指すそうです。つまり風風ラーメンは命と魂のラーメン!「鬼」のごとく一杯のラーメンに「命」がけで「魂」を入れていきますか?

リズム食品に一麺亭ブランドが新たに加わったことは正に「鬼」に金棒。実は弊社はかねてより一麺亭生みの親(兼)工房様とは浅からぬ縁があり、今回の一麺亭ブランドのリズム食品傘下入りには驚きを禁じえず、何かしら

## アイデア出し

運命的なものを感じております。さて、「命」つながりの文になってしまいました。私は一体何に命をかけているのか?それは、クライアント様735社の存続と発展の展開に全知全霊を傾注することです。足りない所は補い、良い所は伸ばす。それが私達の仕事。今回は、クライアント様の指導実例をご紹介しましょう。

それは、関東地区で数十店舗を展開する創業40年のクリーニング業者。創業者である父親からの事業承継に期を同じくして売上減少傾向が始まり、コンサル開始前の直近3年間で毎年、対前年比10%以上のマイナス成長。その結果、資金繰りに多忙を極め、ついにノンバンクや街金筋をも摘み食いする始末。オンサイト訪問指導中にも借金取りの督促来社。目の前に繰り広げられる断末魔の光景。これを受けて、極めて緊急を要する事案と考へ、早速社内にてアイデア出しミーティングを招集。議題は「アイデア」を叩き出して、早く回収したい。」「ピザを食べて汚しちゃったらご利用下さい」と銘打って、割引券(持ち込み来店用)と、集荷専用フリーダイヤルサービス(集配用)を同封してもらうもの。ピザチェーン店本部サイドもこれを快諾。早速クリーニング店舗所在地各地の、近隣ピザ店舗をピックアップし、各店舗に割引券とシールを配って作戦開始!初日から集荷依頼の電話と持ち込み来店がちらほら。順調な滑り出しと思いきや、翌日は通常の四倍もの売上げ。それ以降も順調に推移し、初月実績は何と、対前年同月比330%アップで、工場は久々のフル稼働状態。スタッフの皆さんも嬉しい悲鳴。不思議なのは、閑古鳥が鳴いていた時の方がむしろクレームが多かったこと。集荷物の山を目の前にスタッフの皆さんのモチベーションは上がる上がる!しかし急逝...。借り入れも全額返済の返済目処が立たず矢先のことでした。「トンビが鷹を産んだ」いつか世間からそう言われましますよ!それが私達の仕事ですから!

(株)システムコンストラクション 清野 秀道