

# ふう ふう 風風にゅうす

# 2007年12月号

## VOL.110since1998

風風フーメン各店には店長もしくは、マネージャー、副店長、キヤストリーダーといった、各リーダーがいるでしよう。そういう皆さんも、はじめからそういうった役割を持つてはいたわけではありません。いろいろな経験を積みあげ、現在のお仕事をされていると思います。とはいっても、すごい経験が豊富にあるわけではなく、ことあるごとに、迷つたり、行き詰つたりします。そんなとき、いつも考えるのは「常に大きな目標を忘れないようにしよう」と自分自身に言い聞かせることです。それは、「周りの人たちを明るく元気にしたい」ということです。ただ、様々なケースで問題は発生します。「リーダーたるもの、常に率先垂範が大切である」ということが言われます。リーダーが常に背中で引っ張つていふことが重要だと理解していると思

皆さんも、後輩を指導したことがありますので、わかつていていただけると思います。これから新人教育や部下がいる人たちも参考にしてください。次号は新年号となりますので、楽しいお話をさせてもらおうと思います。今年も最後まで気を抜かず、明るい一年として締めくくりましょう！（岡本 慶大）



**札幌・ moiwai 山からの夜景**  
moiwai 山は『インカルシペ (いつもそこに上って眺望する所)』というアイヌ語名を持つ標高531メートルの山です。国の天然記念物に指定されている原始林は大自然の宝庫であり、四季折々の表情を見えてくれます。山頂展望台からは札幌の街並みをはじめ、雄大な石狩平野や石狩湾が広がり、遠くには雄大な山々が連なる絶景が楽しめます。また、陽が沈むと色とりどりの宝石が輝いているようなロマンチックな世界に一転、煌びやかな光の世界に醉いしれることしばし。心の底から感動する最高に贅沢なひとときが待っています。

やつてみせるだけでもダメ。やつてみせるだけでもダメ。  
皆さん、こんにちははーずいぶん寒くなつてきましたが、こんなときこそ風風ラーメンの元気で明るい接客で、お客様の心を暖かくしてください。さて、今回でリーダーシップについてのお話も3回目となりました。リーダーシップを持つことが、そのまま自分の人生にプラスになつていいくことに気づいてもらえたのではないでしょうか?

私にはどちらが正しいとは言えませんが、歴史から言えることは、両方大切だということです。大将が現場を知らずに部下に命令だけしてもうまくいきません。逆に、全体を守るべき大将が、命を危険にさらすこととは、部下にとつて奮い立つ材料ではあっても、万が一、本当に討たれてしまつては、全体も生きていけなくなります。つまり、大将（リーダー）は、常に大局を見つつ部下を背中でひっぱるという、相反することを両立させないといけません。山本五十六という軍人の言葉に「やつてみせ、言つて聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ」とあります。言つだけでもやつてみせるだけでもダメで、きちんと見て褒めて（認めて）、やることが大切だということです。

# リターンズ・ジープ3

「海のエコラベル」というのをご存知ですか？別名、MSCマークとも呼ばれる「持続可能な漁業」を認証したもので、世界自然保護基金（WWF）などが設立した、イギリスに本部のあるNPOの「海洋管理協議会（MSC）」が、1999年に始めたものです。

マグロやカジキ、カレイなどの魚介類をこれ以上数を減らさないよう、捕獲量を制限し、これから産卵する若い魚を取りすぎないよう調整しながら、種が絶滅しないよう適正な数だけ獲る漁業を行なっていくのです。私たちちは経済成長とともに、様々なものを犠牲にしてきました。海洋資源もその一つです。このままで2048年に天然の魚介類が壊滅してしまうという報告もされています。

このマークを取得するためには厳しい審査をパスしなければいけませんが、日本でもようやく取得に向けて動き出す漁港ができました。スーパーなどで意識して見てみると、このマークを目にすることもあると思います。環境を守るために一人ひとりができることは少ないかも知れませんが、次の世代にこの素晴らしい環境を残すためにも今までより少しの意識と少しの行動が大切になってくると思い

The logo consists of a blue oval containing a white checkmark shape. Inside the checkmark, there is a stylized white silhouette of a person swimming. The word "MARINE STEWARDSHIP" is curved along the top inner edge of the oval, and "COUNCIL" is curved along the bottom right inner edge. A small registered trademark symbol (®) is located at the bottom right corner of the oval.



**地域リーグ決勝大会  
1次ラウンド突破!**



皆様の応援が  
力となります!

リズム食品が応援している  
「ニューウエーブ北九州」が、  
九州リーグ初優勝を果たしま  
した!今季の目標であるJF  
昇格に向けて、1次ラウン  
ドグループBを1位で突破!  
11月30日(金)から埼玉県で行  
われる全国地域リーグ決勝大  
会決勝リーグに臨みます!

この役職は店舗でがんばつて  
いる店長を始め、キャストの皆  
さま、毎日ご来店いただいている  
お客様のおかげです。その店  
舗の皆さんとお客様が笑顔にな  
れるようなお店づくりにハゲむ  
ことが一番の恩返しと考えます。  
そのために自分を高めること  
に力を注いでいきます。今から  
私のテーマは「チャレンジ！」。  
大きく成長する私にご期待くだ  
さい。皆さまのご指導とご鞭撻  
よろしくお願いいたします。

**STAFF VOICE**

月23日に26歳になります。子どものころ、早くなりたいと憧れていた26歳の女性。あのころ思い描いた女性にまだまだ遠いけれど、あのころ想像もしなかったたくさんの幸せの瞬間があります。これまで出逢えたすべての人、両親に感謝です。  
(石井 晓子)

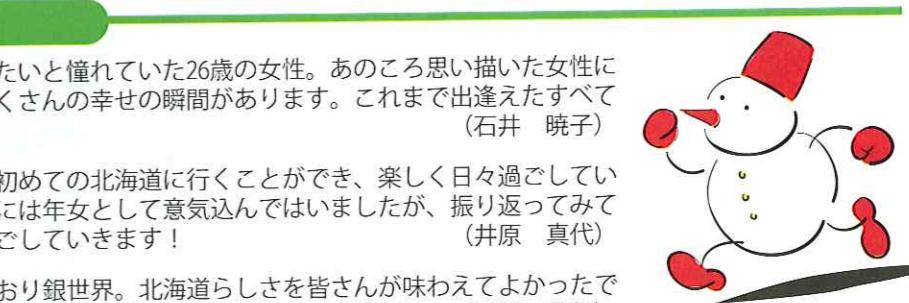
年も残すところ1か月となりました。社員旅行では初めての北海道に行くことができ、楽しく日々過ごしていくが時が経つのは本当に早いものです。今年の始めには年女として意気込んでいましたが、振り返ってみてうだったか…？残りの1か月、悔いのないように過ごしていきます！（井原 真代）

員旅行は2班で行つてきましたが、写真にあるとおり銀世界。北海道らしさを皆さんが味わえてよかったです。前回の社員旅行に続き、またまた二日酔いになつてしまい、苦しい思いをしました(>\_<) (西村 英朗)



今年の社員旅行は北海道に行つてきました！今回の旅は「リッチなコテージ風の宿に宿泊。女性陣がどうしても泊まりたかったのです！フランス料理を食べ、温泉でゆっくりという癒しの旅。たまにはこんな社員旅行もありだなと皆さんにも喜んでもらえたようでした。（フレンチとワインは正直、似合っていませんでしが：）（笑）北海道は食べ物がおいしいので、豚丼、ジンギスカン、うにいくら丼と一緒にかく食べてばかりだったような気がします。

第2班は一面の銀世界、それだけでも大満足の旅でした。東京の社員さんたちも参加し日ごろなかなか会えない人たちとの楽しい時間も過ごせました。よし！来年こそは海外に？理想は年々ふくらみます♪



# 沖縄 Eスペース NHKK研修

**風玄**  
とんこつラーメン & とまとラーメン  
**永犬丸店開店**

岡本興大社長の意気込みも最高潮です！

11月14日、炊き出しの業態で初めての郊外店をオープンしました。店名は風玄。席数は44席あります。キヤストさんはみんな経験者で、お客様に対するホスピタリティの面もレベルの高いお店です。店舗バッジカードにステップ室を作ったため、いつもより投資額が上がりましたが、しっかりと投資回収を行なつていきました。メイン商品は「とまとラーメン」。すでにご来店いただいたお客様から高い評価をいただき、リピーターも増えています。

今後は常連のお客様をたくさん増やしていくために、商品のレベルとあわせて、接客の面もレベルを上げていきます。郊外店ということでもあります。郊外店といふこともあり、アミリーでご来店いただくお客様が多いため、お子様に支持される企画や販促を継続的に打ち出します。「お客様の喜びづくり」をしっかりと形にしていきます。

お近くにお寄りの際はぜひご来店ください。看板商品の「とまとラーメン」がおすすめです！

(株)ドリームメーカー 岡本 興大



## 店舗紹介



島根県出雲市  
平田店

店舗様や働く従業員を紹介しています！

10月27日、リズム食品の宮原さんテイリングを行ないました。毎月1回必ず行なつていて、月に予定している感謝祭の説明と、山陰を担当してくださる宮原さんとキャストさんとのコミュニケーションを高めることが目的です。当日は大國さんにも来ていただき、皆いつもよりも緊張して、写真撮影を撮り、宮原さんとともにたくさんの会話をでき、充実した時間になりました。営業以外にもこういった時間で楽しめる時間をもつと作つていただきました！

10月22・23日に宮原本部長とともに沖縄で風風ラーメンを4店舗経営されているエルコープレーション様の親会社である、遊技場を経営するエルスペース様の一般社員さん120名を対象にミニNHK研修を行いました。E-Sペースとは遊技場の店舗名です。今回のテーマは「元気と気づき」。

E-Sペースの社員さんの第一印象は「元気！」皆さん元気な声で挨拶をされながら、研修後の中間報告にも今後の仕事に活かすよう、前向きなコメントが多くあります。うれしく思いました。

次回は、班長さんを対象にした研修です！ご縁のあるエルスペース様に私たちも元気と明るさをお届けできるよう、テニションを高めています！研修の依頼がある方は、ぜひ教育本部利嶋方とともに、ご縁のある方を明るく・元気にしていくお手伝いをします！

mihoko@cosmos-group.net

(教育本部 利嶋 美保)



平田店は12月3・4日に周年祭を行ないます。今それに向けて全員が一致団結してお客様に喜んでいたいたい一身でがんばっています。また、お客様にもっと感謝の気持ちを伝えることができるように、周年祭前にミニNHK研修を行ないます。

おいしいラーメン、快適な空間、気持ちの良いサービスが必要ですが、風風ラーメンにとっては元気・明るさが一番です。平田店では朝礼を車場で行なつており、接客用語「今日の仕事は」と「風風ラーメン」を元気に唱和し、目標など明るく発表していました。それからもいつしょにがんばつていきました。

(FCサポート本部 宮原 尚之)

1 ドラブル対応・渉外交渉のヒミツ

店舗には、いろいろなお客様やお取引先が来られます。そこで、より優位な展開になる渉外交渉やクレーム対応におけるヒミツを公開します。実は、クレーム対応や渉外交渉を始める場合、こちらにとつて良い位置と悪い位置があります。普通、「相手はここ」「私はここ」と何となく流していくことがあります。そこでは、より優位な展開になると被暗示性というものが、自然とそこから導き出されるものです。現代においては心理学で体系付けられていますね。この中で、一番大きな要因となるのは、家相と同様に、やはり入り口です。入り口というのは、人間にとつて非常に危険なものです。いつ外

毎回堅苦しい内容が続き、このままでは「リズム食品」が、「理詰め食品」になってしまうかもしれません？ので、今回は、少し肩の力を抜いたコラムとします。

## 2 座り方の風水法則

△渉外交渉時の座り方の中で

3つのパターンを想定します

正面から向かい合つ場合

相手と真っすぐ

敵がやつてくるかわからない場所ですから、落ち着いてものを考え、決定するためには、なるべく出入り口から離れて座り、かつ一目で出入り口を監視できなければなりません。そして、心臓とは反対側にあつたほうで出入り口を監視できなければなりません。しかし、心臓側に出入り口があると、交渉上一番不利なのです。

これは、窓に對しても言えることです。窓に近い所、窓を背にして座っている人は出入りが見えないので、一番落ち着かないのです。出入り口に背を向けている上に、心臓側に出入り口があると、交渉上一番不利になります。渉外交渉時には、担当者が座る位置を決める時に、「なるべく入口から遠ざかる」「常に入り口には背を向けていない」「心臓と出入り口を反対側に置く」【窓に對しても同様の注意を払う】といふことが大切と風水学上言われています。

## 風風と風水

経営コンサルの  
独り言

23

店舗には、いろいろなお客様やお取引先が来られます。そこで、より優位な展開になる渉外交渉やクレーム対応におけるヒミツを公開します。実は、クレーム対応や渉外交渉を始める場合、こちらにとつて良い位置と悪い位置があります。普通、「相手はここ」「私はここ」と何となく流していくことがあります。そこでは、より優位な展開になると被暗示性というものが、自然とそこから導き出されるものです。現代においては心理学で体系付けられていますね。この中で、一番大きな要因となるのは、家相と同様に、やはり入り口です。入り口というのは、人間にとつて非常に危険なものです。いつ外

## 3 読者限定クリスマスプレゼント♪

自宅・店舗の風水／家相診断を、先着22名様に限り

（株）システムコンストラクション  
論理性が強くなり、理屈っぽい同士だと口論になつてしまふ確率も高くなります。即決の誘導は困難を極めそうです。もう一つは、正面でなく、斜めになつて座つた場

合です。この場合、両者の間にやや微妙な情緒性がかもし出され、通りにくいくとも案外スンナリいくようになります。ここで、斜めといつても、相手を自分の右斜め前に置くケースと、左斜め前に置くケースがあります。

『相手を自分の左斜め前』  
『相手を自分の右斜め前』  
どちらかといふと、それほど情緒性は強くなく、トラブル応対時に向くと考えられます。

『相手を自分の左斜め前』  
『相手とぐつと親密になりたい場合に良いとされています。取引、商談交渉時のベストポジションです。

風水は人の心理面にも及びます。そういう意味では、心理学とも縁があります。つまり、風水で重要な「風＝氣」というものは、人の心理との関わりが大きいといふことなのです。

店舗には、いろいろなお客様やお取引先が来られます。そこで、より優位な展開になる渉外交渉やクレーム対応におけるヒミツを公開します。実は、クレーム対応や渉外交渉を始める場合、こちらにとつて良い位置と悪い位置があります。普通、「相手はここ」「私はここ」と何となく流していくことがあります。そこでは、より優位な展開になると被暗示性というものが、自然とそこから導き出されるものです。現代においては心理学で体系付けられていますね。この中で、一番大きな要因となるのは、家相と同様に、やはり入り口です。入り口というのは、人間にとつて非常に危険なものです。いつ外

1 ドラブル対応・渉外交渉のヒミツ

△渉外交渉時の座り方の中で

3つのパターンを想定します

正面から向かい合つ場合

相手と真っすぐ

（株）システムコンストラクション  
論理性が強くなり、理屈っぽい同士だと口論になつてしまふ確率も高くなります。即決の誘導は困難を極めそうです。もう一つは、正面でなく、斜めになつて座つた場

清野  
秀道