



ふうふう 二ゆ一寸

FUFU
NEWS

Vol 207
2016 January



本年もよろしくお願ひいたします



新年のバース挨拶

みなさま、新年明けましておめでとうございます！今年はどんな抱負を立てたでしようか？私は何事においても樂しんで取り組むことと決めました。毎日いろいろなことが起こりますし、いいことばかりというわけにもいきませんが、それでもやるべきことは変わらないわけですから、前向きに楽しみながら過ごしていきたいですね。15年ほど前にある大きなラーメンチェーンの社長さんから教わったことがあります。それは、「仕事をとは、人生最大の暇つぶしだる」(笑)。そのとき「なるほどー！」と思いましたが、若いうちは言うなと釘を刺されました。そして、こちらはどなたが言つたのか覚えていないのですが…「一生懸命仕事をするのは、素晴らしい出会いのため」。誰しも生活のために仕事をして給料を稼ぐのがわかりやすい理由だと思いますが、もっと目線を高いところに持つて行くと、より高いレベルの仕事ができるように思います。今年も素晴らしい一年にしていきましょう！

(リズム食品 岡本 慶大)

経営者の皆さんへ。大切なのは、決断と実行！忘れてはなりません。わが社の経営理念は、「ひとりのお客様の喜びにまごころをつくし、ひとりの社員の幸せにいのちをつくすこと」です。その実現のために様々な決定が必要となります。経営者はすべての結果について全責任を負わなければなりません。何がどうなっていようと、その責任から逃れることはできません。船長は、船が沈むとき自分の身体をマストにくくりつけ船と運命を共にします。郵便ポストが赤いのも電信柱が高いのもすべて経営者の責任です。よって、全責任を負う経営者が「決定する」のは当然です。しかし、現実にはすべての人が喜ぶ決定もまた存在しません。そこには、いろんな反対を押し切るという苦しさがあります。その苦しさは反対を押し切られた側よりも経営者の方がはるかに大きいと言えます。だから決定できない経営者が増えている。しかし、その苦しさに耐えなければ会社はダメになり、社員がこの決定を実行しないなら、会社は傾いてしまいます。当り前のことですが社員が路頭に迷います。ワンマン決定は権力の現われではなく、責任の現われなのです。

(コスモスグループ代表 岡本 嘉吾)



現在リズムHPにて、岡本社長のインタビュー動画を掲載中！『福岡の社長.tv』バナーをクリック

お年玉情報

謹賀新年

平成28年、皇紀2676年の年明けを、心よりお祝いいたします。年頭に際し、皆さま方そして皆さま方とご縁ある全ての方々のご健康とご多幸を、心より厚く祈念申し上げます。本年も何卒、旧に倍する御好誼の程を、伏してお願ひ申し上げます。本年最初の当コラムは、健康に直結する価値ある裏情報をお届けします。

◆ことし皆さま方はお幾つになられますでしょうか？ 平成4年・昭和50年・昭和31年生まれの男性は今年が本厄年で、その前後の年齢が前厄と後厄です。そして、平成10年・昭和59年・昭和55年・昭和31年生まれの女性は今年が本厄で、その前後の年齢が前厄と後厄になります。厄年は、身体が変化する時期と言います。蟹が脱皮する時は一時的に弱るのといっしょで、人間にとっての厄年は脱皮年齢でもありますので、相当に抵抗力が弱まると言います。現に、厄年の通院率や入院率、そして死亡率は高いと現場の医師は嘆きます。自分から目をそらさずに自分自身をシッカリと観察し、少しでも良くない変化があればその際は迷わず医師に診てもらうことをお勧めします。

◆しかし、人命を預かる医師側の力量に大きな差異があることは最早搖ぎ無い常識であり、厚生労働省も同一症状を複数の医療機関に診てもらうことを許諾しています。自己の症状について、掛かり付け以外の医師からセカンドオピニオンを取るため、いつもの医療機関に通院した当日に、新たな別の医療機関を受診しても保険対象診療となります。医師選びは、場合によっては人命に直結するため、その選択に失敗は絶対に許されるものではありません。

◆実は医者には第三者からのランク付けがあり、その評価をもとに通院の妥当性の根拠にすることをお勧めします。医師は自分の専門分野の学会に所属することが義務付けられています。例えば、日本整形外科学会・日本眼科学会・日本小児科学会といった診療科目別の学会や、日本肝臓学会・日本循環器学会といったように臓器ごとの学会、そして、日本高血圧学会・日本脳卒中学会・日本胃癌学会といったように病状別の学会もあり、そこでは医師の力量に対する評価が主に4段階に分けられています。認定を受けるためには専門医資格認定団体で各々の試験を受ける必要があり、日本では各学会が認定機関となっています。先ずはこれを基礎知識としてインプットしましょう。

◆各学会によって異なりますが、医師のランキングは主に次の4段階に分かれます。

①登録医=各学会に登録している医師・歯科医師ですが、学会からまだ認定を受けていない医師・歯科医師を意味するもの。認定制度のない学会では、会員のすべてがこれに当てはまると理解してください。

②認定医=高度な知識や多くの経験を持つ医師・歯科医師として、各学会が認定した医師・歯科医師を指します。各学会では、認定医となるための資格条件を規定しています。具体的な資格条件としては、研修指定病院での勤務実績と、学会講演会の出席回数を規定したうえでペーパー試験にパスする必要があります。学会によっては実技試験も併行実施されます。

③専門医=前述②の認定医の更に上を行く高度な知識や高い力量、豊富な経験を有する医師・歯科医師として、学会が認定した者を意味します。

④指導医=最高位の知識や技量、経験を持ち、認定医や専門医などを指導する立場にある医師・歯科医師として学会が認定した者を意味し、この資格が最高峰となります。

◆医師は、これらのライセンスホルダーである場合、ホームページ等の広告に掲載しても良いことになっています。また、各学会のホームページには必ず自組織が認定した医師の名簿を一般公開しています。そこで自分のかかりつけのドクターが学会内でどのような位置付けにあるかを確認する、あるいは新たに通院しようと思う医師の下調べに学会ホームページを確認することを強く推奨します。

◆ひとりの医師が複数の学会に所属しているケースも多く、ある学会では単なる登録医であるものの、他の学会では指導医というケースもあり、最終的には自分が所属する全ての学会で最高位のライセンスを得られるよう、各医師は努力されています。

◆いかがでしょう、医師のランク付けと医師選びのノウハウ。因みに愚生の実父は脳梗塞で倒れた際に、“指導医”にご高診いただいたところ間もなく完治し、その後の後遺症も全く無く、それどころか倒れる前よりも元気快活です。健康寿命は正に、医師選びに依存することを思い知らされました。

今年一年、今回の業界裏情報が役立たない事を心より祈念いたします。今年もどうぞよろしくご愛読ください(^_-)/
新年あけましておめでとうございます。

(株式会社システムコンストラクション 清野秀道)

一麺亭浜口店 リニューアル祭

12/4(金) 12/5(土) 2日間にて15周年リニューアルセールを行ないました。設備の変更も行なわれましたが、いちばん大きな変更は、やはり券売機での営業から対面レジへの変更です。事前に早朝を利用し、練習を重ねてきましたが、本番ではなかなか思うように使いこなせず、毎晩反省を繰り返す日々が今、現在も続いています。情報を共有するため、『浜口店レジ制覇への道』と題したメモ帳を活用し、『どうすればできるか?』を全員で考えながら一歩ずつ確実に前進しています。また、以前と比較すると明らかにお客さまとの会話は増えており、少しずつ新しい浜口店の形が見えてきました。正直、私も含めて課題は山積みです。しかし、浜口店はその全てを超えていける。更にその先を創っていける。周りの皆さまへの感謝を胸に私たちは今日も100%で営業を行なっています。

(一麺亭浜口店 橋本 剛)



第161回NHKK研修開催

11/25.26で、第161回NHKK研修を開催しました。今回は参加者8名の全員が初参加だったため、スタート時はゴールのイメージが付きませんでした。しかし、いざ始まると一人ひとりが自分の個性を発揮し、自分のことだけでなく、お互いをフォローし合い進んでいきました。2日めの検定は一人ずつ前に出て発表しますが、仲間を見守る姿勢が素晴らしい、発表を見ている間、前のめりになり自分が受けているわけでもないのに、手に力が入り、真剣に発表者を見つめていました。自分の力の無さに涙、周りへの感謝で涙、達成感で涙と、私も皆さんのが頑張りに心が振るえ、自然と涙してしまいました。

(FCサポート 寺脇 美保)



研修生の心に決めたことを一部ご紹介

- 会社に甘えない、自分に甘えない
- 中途半端な気持ちを捨てて、踏ん張っていけるように務めます
- 悩まず、考えず、まず飛び込む
自分には無理とイメージを創らない





新年の抱負

昨年は、新店オープンなどもあり、店舗の皆さま、オーナーさまとお会いする機会も多く、交流を深めさせていただいた1年でした。喜んでいただけの商品を目指し、2016年もがんばります。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

(商品開発マネージャー 野馬嘉晃)

2016年の干支は猿。今年はインドネシア出店(予定)などリズム食品にとつても新しい動きがある年です。

これまでご縁(猿)あつた方々とはより深く、新しく出会う方々とのご縁(猿)を大切に、仕事もプライベートも精進して参るでござる(猿)(^_^)

(管理本部部長 西村 英朗)

本年もフランチャイズオーナーさま、店舗の皆さま、そしてお客様の喜び作りにつながるご提案をします。具体的には、周年祭の支援、売上目標達成キャンペーン、アドバイジングキャンペーんを全店で行ない、また、内部だけでなく外に向けた情報発信を進めていきます。

昨年は多くの方にご協力いただき、助けていただき、誠にありがとうございます。去年から色々と新しいことにチャレンジする為の種をまたので、今年は収穫できるようにしっかりと行動していきます。ご縁のある方に少しでも、より良い情報がお伝えできるよう邁進します。

(FCサポート本部マネージャー

(宮原 尚之)

昨年は一部店舗ではござりますが、工場製造商品として軟骨チャーシュー、バー・コーコー、ちぢれ麺を供給することができました。本年は全店舗

へひとつでも多くのアイテムを供給し、より皆さまに満足いただけるよう体制、設備強化と商品の品質向上に努めて参ります。

(Factory-s
サブマネージャー 馬場 圭佑)

私が所属する一麺亭において、昨年度は売上に特化しての行動が多く、結果として、ある程度の売上実績が作られましたが、新店舗の出店や費用対効果の検証、人員補充などでは反省点も多く残った年でもあります。今年は旧年で不十分だった目標を中心に戦闘環境改善も含めて、さらに飛躍する年にします。

(一麺亭マネージャー 重信 幸一)



一麺亭



Factory-s

昨年は人員不足で苦労した1年でしたが、今年も同様の苦労があるでしょうが、これを緩和するのは、やはり楽しい店作り、これを意識してがんばります。そして、店舗数アップとテイクアウト販売強化で今までとは変化した戦いを！

(一麺亭マネージャー 石川 敏)

