



FUFU
NEWS

Vol.215 2016 SEPTEMBER

一麺亭
"東長崎店"

(長崎県)

14年5月3日オープン

長崎県長崎市中里町1387-4

tel.095-813-3677

〈営業時間〉11時~24時

〈席数〉34席 〈店休日〉毎週水曜日



老舗企業に なるための五条件

皆さん、こんにちは！暑い日がまだ続きますが、夏バテなどしていないでしょうか？無理は禁物ですが、肉体の疲れに精神が負けてしまわないよう、自分の目指すところをいつも忘れずに熱い気持ちを持ち続けましょう！

さて、前回は伊那食品工業の塚越会長のお話に触れました。今回はもう少し深堀りして性善説と性悪説の話です。性善説では、人はそもそも善いこと、正しいことを求めるので、信頼すればそれに応えてもらえるという考え方です。性悪説はその逆で、人はいつもサボったり悪さをしたりすると考えます。性善説と性悪説とでは、かかる労力やコストに大きな差があります。風風フーメンでも、現在は売上に対する比率で決まるロイヤルティは、各オーナーさまからの自己申告をベースに行なっています。以前は高価なPOSレジを使い、隨時全店舗の売上確認ができるようにと進めたことがありますが、それは時間別の売上分析や、ABC分析を細かく行なうことが目的でした。それでもかなりのコストが掛かり、結局はオンラインでの売上管理はやめ、現在の信頼をベースにした形に落ち着きました。これが性悪説をベースにすると、POSレジを使い、監視カメラを設置し、それをチェックする人を置いて…と果てしなくコストが上がっていくのです。それに対して、性善説をベースにすると、お店で働く人たちが悪さをしたり、オーナーさまが過小売上を報告したりすることはないわけですから、チェックするためのコストが必要なくなるわけです。そういった考え方をベースに、「老舗企業になるための五条件」があります。

①無理な成長をしない・：急激に成長すると、必ず振り戻しがきて苦しみます。一気に流行したもののは一気に廃れてしまうのが世の常です。調子がいいからといって作りすぎ、売りすぎた結果、誰からも見向

きもされなくなつた商品は今までたくさんありました。大量販売、大量消費よりも、適正な価格で安心感を持つて買つていただけるような商品提供を心がけましょう。

②安いというだけで仕入先を変えない・：仕入業者さんからお店に来られるお客様まで、売つている（買つている）のは信頼だということ。当然、商品というモノを仕入れるわけですが、自分たちが必死でコストを切り詰めて努力しているのと同じように努力してくれる仕入先を見つけましょう。本当に信頼できる仕入先を見つけたら、価格交渉すら必要なくなります。

③人員整理をしない・：商売をしていると、良いときも悪いときもあります。その悪いときこそ真価が問われます。良いときでも悪いときでも、全員がどうしたらもっとよくなるかを考えて仕事ができるようになつていれば、とても強いチームになります。そんなチームを作りましょう。

④新しくより良い生産方法や材料を常に取り入れていく・：ダーウィンの進化論を引き合いに、よく使われる言葉、「強いものが生き残ったのではない、速いものが生き残つたのではない」環境の変化に対応したもののだけが生き残つたのだ」とあります。長い時代を生き抜くためには、変えてはいけない、変えない、必要な理念は変えず、戦術や手法はどんどん工夫してよい良い商品を提供していかなければ、生存競争には勝ちません。

⑤どうしたらお客様に喜んでいただけるかという思いを常に持つておく・：お客様がおられてこその商売です。商品やサービスだけでなく、どうしたらもっとお客様が喜び、このお店を応援しようと思ってくれるのかを、常に考えていくまじょう。

（岡本
慶大）



現在Rizumu 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

紙上セミナー 弱い心を認めるチカラ

あなたのココロ、健康ですか？あなたの心、風邪をひいてはいませんか？あなたのこころ、骨折してはいませんか？いま、必要以上にがんばり過ぎてはいませんか？何でも我慢し過ぎてはいませんか？本当のあなたは、いまのあなたですか？…。辞める気スイッチや病める気スイッチが自動的に入ることは、人間である限り誰にもあります。心の健康を保つためには、自分から目を離さず自分に関心を払うこと。そのためにはひとりになる時間が必要で、ひとりの時間にやることは1日1回数分間、1点を見つめてボーッとして、これが心のストレッチになると言います。そして、病める気スイッチを排除すれば、自ずとヤル気スイッチが入ります。

①心療内科のメンタルケア：以下にさまざまな言葉を書き置きますので、それぞれのフレーズごとに二回、声を出して音読してみてください。1回は音読できても、2回めは目で追うだけで声に出せないなど、言いにくいあるいは笑ってしまう、あるいは涙が出るといったように、身体に変化が生じるフレーズが心の傷です。つまり、体の反応が心の傷を教えてくれます。ヒットしたフレーズが、なぜ引っかかったのか、自身の人生を振り返るとさまざまな風景が思い出されると思います。そこから心の目をそらさずに、振り返ってみてください。尚、内なる感情を炙り出すためには、涙が出そうになったら我慢せずに涙を出してしまってください。涙を我慢すると、せっかくの感情も引っ込んでしまいますから。

②幼少期の転轍：誰しも、子どものころに言えなかった言葉がお腹に残っているもので、それを加齢とともに周囲の人々に叫び、求め、八つ当たりするものです。特に高齢者になると子どものようになるのは、このためです。では早速、次の各センテンスを二回ずつ音読してください。

どうしてそんな目で見るの？／なんで決めつけるの！／生まれて来なけりやよかったです！／やりたくないよー／できないよー／助けてー／やめて！／許せない／謝れ／なんでわかってくれないの？／もっと大事にしろ！／もうダメだ！／別れればいいのに！／怖いよ／そんなこと、やってないよ！／なんで自分ばかりに言うの？／早く家を出たい／ウソついてごめん／助けられなくてご

めん／役に立たなくてごめん／悲しませてごめん／怒鳴らないで／叩かないで／わたし、悪くない！／お母さん、置いてかないで／お母さん、なんで置いてったの／ママに会いたい／ずっと一緒にいて／わたしのことも連れてって／早く帰ってきて！／ずるい／ずっと我慢してたんだよ／褒めてよ／認めてよ／わたしも甘えたいよ／ホントだから信じて／普通の家がよかった／みんなでご飯食べたい／似合うねって言って／お金が無いのは誰のせい？／可愛いねって言って／こっち向いて／笑って／優しくして／抱っこして／わたしのことだけ見て欲しい／お父さんお母さん仲良くして／お母さん大嫌い／結局言葉だけだね／お父さん大嫌い／お父さん大好き／お母さん大好き／もっと一緒に遊んで欲しかったなあ／ひとりはさびしいよ／わたし、可愛くない？／わたしのこと、嫌い？／わたし、いない方がいいのかな？／ホントはさびしかったんだよ／わたしも欲しい

③ヒトに悟られたくない劣等感：この項では、恥ずかしくて人に知られたくないものをノミネートします。これが多くて自分で解消しきれない場合は、自分らしくなくなり、鬱になります。では早速、各センテンス、二回ずつ音読です。

友達がいません／学生時代には戻りたくない／ストーカーの気持ちが解ります／何を云っているのか自分でも解らないんです／実は解った振りをしているだけです／見栄張りです／ホントは役立たずです／言い過ぎて後悔することが多いんです／人の話が理解できないんです／ほんとは人嫌いです／いつもひがんでいるんです／実は私、バカなんです／私、いじけてるんです／考え方方が幼稚なんです／世間知らずなんです／わたしの話は、面白くないんです／リーダーシップがないんです／人間として魅力がないんです／ヒトとして魅力がないんです／男らしくないです／勘違い野郎なんです／運動神経が鈍いんです／小さい人間だから、舐められたくないんです／自分のことが嫌いなんです／うそつきなんです／純粋な恋とかしたことないんです／脱いだら鶏ガラみたいなんです／お金で異性を買ったことがあります／いつも選ばれないんです／嫌われ者なんです／自信がないから、良いヒトと思われたいんです／実は気が弱いんです／人の期待に応えられないんです／人を助けられないんです／ワガママだから人から指図されたくないんです／何をやっても中途半端なんです／のろまなんです／一番になれないんです／中卒なんです／ウツなんです／エロいことはばかり考えてるんです／ケチなんです／腹黒いんです／洋服のセンスがないんです／リアルに異性運が無いんです（続く）

如何でしょう。これらの言葉を素直に受け入れれば、自分の知らない自分自身が、あぶり絵になるはずです。過去の心の傷が、いまの行動の傷に繋がるという負の連鎖が断ち切れます。

（株式会社システムコンストラクション 清野 秀道）

7月27・28日FCオーナー会in広島

初日は厳島神社参拝その後、風風ラーメン広島・堀川店を視察して多くを学びました。懇親会や2次会では広越株式会社さまの美味しい食事と素敵な空間を体験させていただき、オーナーさま同士の普段聞くことのできない話しを伺うこともできました。2日めは、風風ラーメンの新制服の紹介をはじめ、今後の方針を情報共有することができました。オーナー会では本部から報告もありますが、オーナーさまから貴重なご意見をいただけます。無論いただいたアドバイスは今後の改善につなげていきます。一番の目的は各オーナーさま同士の横の繋がり強化です。風風ラーメンの理念実現「お客様に元気を与える」ための各店舗の成功事例の共有です。今後も多くのオーナーさまにご参加いただけるよう、本部として努めています。風風ラーメン全店舗がひとつのチームとしてチームワークが発揮できるようにご協力お願いいたします。

(FCサポート本部 マネージャー 宮原 尚之)



8月4日長崎地区元気会&BBQ大会

元気会のテーマは「チームワーク」。今回は同じ店舗のメンバーでミーティングを行ない、気づきを共有しました。寺脇サブマネージャーによる発表では、勉強と言いながらも肩に力が入る事無く、面白く楽しく学べました。勉強会を通じてチームワークの必要性、意義を学び、それに気づきや学びがあったと思います。その場限りのものにせず、ぜひ営業(実践)に結び付けてほしいと思います。続くBBQ大会。前年は山で行ないましたが今回は念願の海!いつも天候に恵まれない中、今回は恵まれ過ぎました(笑)目の前は海とは言え炎天下。照りつける太陽の日差しは私たちの体力を奪ってきます…素晴らしい食材が目の前に並んでいるのですが、激しい暑さに体力を消耗し…食欲よりも水分補給に一生懸命!ある意味普段とまた違った光景が見えて面白い(笑)と、時期的なものや当然行なえばさまざまな課題や改善点は出てくるのですが、何よりもみんなの笑顔や楽しんでいる姿が見えて良かったです。準備に関わってくださった方々には毎回頭が下がります。BBQの中にも学びがあり、チームワークを感じました!今回参加者は82名と過去最高!来年は100名を目指します!本気で学び、本気で楽しみ有意義な一日が過ごせました。また来年、再来年と続けていけるようチームワークを持って日々営業をがんばっていきましょう。ありがとうございました。



(実行委員長 益田 優平)

風風ラーメン 7月11・12日紺屋町店21周年祭



他の誰でもない「俺がやる。」そう、決意を胸に 今年も No Ramen No Life その文字を背おい、周年祭を行ないました。ラーメン9種類を300円にて販売。2日間ともに課題もある営業でしたが、各自が必死に取り組みながらも、周りのメンバーも意識し、助け合い、そのおかげで、前年以上に、明るく元気に楽しく充実した営業となりました。時折激しい雨が降る曇り空の下での営業でしたが、そんな中でも、初日411名さま、ラーメン出品443杯。2日め437名さま、ラーメン出品458杯と、本当にたくさんのお客さま、関係者の方々のご来店と、激励をいただきました。今回の周年祭の経験を大切にし、一人ひとりが責任感を持って、何ごとも意欲的に必死に取り組み、声掛けの強化、連携、そして反省、改善を行ない、より明るくより元気に、より良い営業を、目指していきます。

(風風ラーメン紺屋町店 店長 金本 健治)

風風ラーメン 7月21・22日黒崎店9周年祭

今年のテーマは「笑顔のまんま」。NHKKの中でも一番重要な「N=ニコニコ」にポイントを絞りました。事前のミニNHKK研修では、仕事を楽しむ、笑顔の重要性、実践、接客ロールプレイングをメインに、笑顔がたえない楽しい研修となりました。周年祭2日間とも、天候にも恵まれ、目標杯数を大きく上回る結果となりました。常連のお客さまからもわざわざ差し入れをいただくなど、お客様に本当に愛されていることをキャスト全員で喜んでいます。節目の10周年に向けて、一人ひとりのもともと持っている最高の笑顔であふれる黒崎店を目指していきます！



(風風ラーメン黒崎店 マネージャー 渡部 洋)

一麺亭 7月15・16日中津口店8周年祭



6月後半に、ミニNHKK研修を行ない、ホール、調理と基本の見直しの再確認、意識改善の徹底を行ないました。研修を通して、仲間と楽しみながら学ぶことで、今後は、より一層、団結して楽しみながら、日々の営業をしていこうと思える研修となりました。中津口の年間目標は、「お店、仲間への感謝を忘れず、お客様へ愛のある営業をします」です。各自が、決めた自分の目標を今後も意識して、お客様、仲間への感謝と、愛のある営業を、キャスト全員で笑顔いっぱい行なっていきます！たくさんの皆さんに、応援をしていただき、心温まる周年祭をありがとうございました。感謝の思いでいっぱいになりました。今後も明るく、元気に笑顔と、思いやりあふれる中津口店で日々営業して行きます。ありがとうございます！

(一麺亭中津口店 中村 宏美)