

担々麺がリニューアルしました!

練り胡麻と黒胡麻をたっぷり使い、
麺がちぢれ麺に変わり、辛さが増しました。

黒胡麻担々麺



いい会社を作る ための十箇条

皆さん、こんにちは。やつと過ごしやすい日が増えてきました。こんなときうつかり風邪を引かないよう、くれぐれも体調管理に気をつけましょう。

さて、今回ももう少し伊那食品工業の塚越会長のお話をします。前回は性善説と老舗企業の五条件についてでしたが、今回は「いい会社を作るための十箇条」です。伊那食品工業の社是は「いい会社を作りましょう」としてやさしく「いい会社」です。

「良い会社」ではなく、「いい会社」にも思いがあり、優秀な成績を世間から評価されるような堅苦しいものではなく、地域の人たちから「ああ、あの会社はいい会社ですよ」と親密な応援したいという感情を持つてもらえるような会社でありたいという思いがあります。

「いい会社を作るための十箇条」

①真にいい製品を作る 真にいい製品とは、食品業界であれば、安全で安心で、清潔なキッチンで調理されているというのは最低条件です。その上でさらに、作り手である自分が食べたいと思う食べ物を作るということです。

②売れるからといってつくり過ぎない。売り過ぎない。バブル経済崩壊以降、デフレ経済が進みました。たくさん儲かるとしてたくさん作り、売ろうとするから過当競争が起こり、給料も下がって、安いものしか買えない、デフレスパイラルにおちいりました。本当に素晴らしいものを余らないように作り、適正な利益を確保して、給料もきちんと払って、より良いものを貰えるようにすれば、経済は発展していきます。

③できるだけ定価販売を心がけ、値引きをしない。④ともながりますが、値引き競争におちいります。

すると、消耗戦となり、どこかで破綻が起き、結果として誰も幸せになりません。いいものを適正な価格で売れば、仕入先から問屋、販売会社、お客様までが永続的にハッピーでいられるのです。私たちの商売は、何かというと値引き販売を軽率に行なうがちですが、値引きをして喜ぶのは、そのときだけ来られるバーゲンハンターのお客さまがほとんどです。普段から応援してくださっているお客様に、本当に喜んでいただける仕事をしましょう。これには知恵を働かせることが大切です。

④お客様の立場に立ったものづくりとサービスを心がける 特にモノを作るとき、サービスをするとき、人間は得てして「自分ができること」をやってしまうことがあります。商売をする中で大切なのは、それを買ってくださるお客様の立場に本当に立ってみて、提供ができるかどうかです。お客様が本当に喜んでいただける仕事をしていれば、必ずまたおいでになります。競合店ができるなどの外部要因でお客さまが離れていくようであれば、それは本当の意味でお客さまの立場にたつた仕事ができない証拠です。

⑤美しい工場・店舗・庭づくりをする 人間の心は美しいものに惹かれますし、美しいものを見たりすることで癒されます。毎日一生懸命仕事をして、帰ってきた家が散らかっていたら落ち着きません。また、割れ窓理論というものが、ゴミが落ちているところに自分のゴミを捨てるのではなく、誰も気にしませんが、塵ひとつないところに自分のゴミを捨てるのは、誰でもためらいます。つまり、ちょっとでも汚れていたら、それはどんどん汚れていきますが、いつも綺麗にしていれば、それはよほどのことがない限り綺麗なまま保たれるのです。自分の職場も常に美しく保つていきましょう。

紙上セミナー 感動秘話

皆さんこんにちは♪今回は、キャストさんからお寄せいただいたシリアルなご相談とリクエストに呼応する企画で、貴女のためだけにお届けします。『感動に飢えていて、何かに感動したい!』等のお声に応えようと、当社スタッフ総出でネット上を検索しました。結果、数十本の感動実話を検出し、その中で最も人気を集めたお話しをご紹介します。しかし匿名投稿で詠み人知らずの状態です。読んでわかったこと。それは、“失って分かるのは親の恩。失って分かるのは健康の大切さ。失って分かるのはお金の有難み。失って気付くこと。それはいつでも、失うことでしか解らないことだ”ということです。では早速、転記します。

1.【親の恩。】

俺が小学3年生のときに、母親が家出した。男が原因だった。それ以降、俺は親父の作る男手の飯で育てられた。俺は親父の下手くそな料理が嫌で嫌で、それに母親がいなくなった寂しさもあって、飯の度にカンシャク起こしてフテ腐れ、酷い時には焦げた卵焼きを親父に投げつけたりなんてこともあった。遠足の日の弁当も、やっぱりクソマズい親父の手作り。俺は一口も食べずに弁当箱の中身を道に捨てた。帰宅後、カラの弁当箱を親父に渡すと、俺が全部食べたと勝手に思い込んで俺の頭をグリグリと撫でながら『全部食ったか!えらいな、ありがとな!』と、ひとりで勝手に盛り上がりつた。でも、その後の家庭訪問で担任の先生が、俺が遠足で弁当を捨てていたことを親父にチクった訳。で、先生が帰ったあとにも俺を怒鳴ったりせずに親父は、ただうなだれていた。俺は、さすがに気まずさもあって、その夜は早々に布団にもぐりこんだ。でも中々眠れず、やっぱ親父に謝ろうと思って布団から出た。流しのところの電気がついてたんで、皿でも洗ってんのかなと思ってそっと覗いたら、親父はボロボロになった料理の本と、弁当箱を見ながら泣いていた。俺はその時ようやく、自分がとんでもないことをしたんだってことを自覚した。でも、泣いている親父の姿に、謝りながら泣いた。翌朝、弁当のことを謝った俺の頭を、親父はまたぐりぐりとなでてくれた。

そんな親父が去年死んだ。息を引き取る間際、『色々ありがとう、飯もありがとな、卵焼きありがとな、ホウレンソウのあれとか

すぐえうまかった』とか云った俺に対して、かすかに笑いつつ頷いてくれた。思い出すたびに、切なくて、申し訳なくて、泣きたくなる。

◆自分だけは病気しない。自分だけは幸せになれる。自分だけは長生きできる。自分だけはと思うのが若いころ。そして、根拠も無く、いつまでもいると思うのが親ですね、。。

2.【感動フレーズ】

2年振りに、オリジナル感動フレーズを書き置きます。弊社スタッフの頭の中にあった内容で、パクリになっていないか念のためクリーニングさせましたが、大丈夫と思います。

◆望み通りに行かないのは不幸ではない。望み通りになることが、自分にとって最良とは限らないから。

◆言うか言うまいか迷ったときは 言わぬ方が 結果が良い。

◆うざったい=有難多い=ウザい。雑にしているのは自分自身ってことに気付けない人のことば。

◆100%相手を信頼すると、裏切られた時に相手を強く恨むようになる。だから、ほんのすこしスケープゾーンを作つておく。

◆悔しさの分だけ、先がある。

◆無駄な枝葉を捨ててこそ幹は太くなる。心幹を太くするために、雑念を排すること。

◆不幸を知らないと、幸せを感じることはできない。

◆幸せの反対は不幸ではない。『幸』という字は、ひっくり返しても『幸』だから。

◆例え結果がゼロだったとしても、何もしなかったゼロとは意味が違う。

◆不幸と思うのは欲張りだから。

◆その相手は、自分を愛してくれる人を失った。しかしあなたは、自分を愛してくれない人を失っただけ。それが失恋の真因。

◆やらなくてはならないことを、やらなくてはならない時期に、やれるだけやらないと、やるせない結末が、足音を消しながらやってくる。

◆不完全燃焼は、ススが溜まる。一酸化炭素が出る。酸欠になる。燃えない人間がそばにいると、まわりが一酸化炭素中毒になる。

◆どんな結果が出ようとも、それを素直に受け入れられるだけの努力をしなかつたら、諦めがつかず、一生後悔の念にさいなまれる。

◆はじめてやると、もれなく真面目な結果が付いてくる。そして一生懸命やればやるほど、感動がついてくる。ふじめにやると、もれなくふざけた結果が付いてくる。そして、不真面目にやってると、誰も手をさしのべなくなる。

3.【まとめ】

ここで紙幅が尽きました。半世紀生きてみて、やっと気付いたひとつのこと。“人生の問題の根源は、全て人間関係に帰着する”ってことです。

(株式会社システムコンストラクション 清野 秀道)

職場体験レポート

一麺亭浜口店(8月23~25日)

今回は中学2年生の男女1名ずつを受け入れ実施しました。この機会に何を伝えようか?私としても考えさせられ基本に立ち返るという部分においても非常に良い経験になったと感じています。その中で今回、『挨拶』をテーマに、挨拶とは?なぜ挨拶をするのか?この先ずっと大事にしていくことなので、この部分を重点的に伝えました。序盤は緊張もあり、全く声が出なかったふたりが、挨拶、コミュニケーションを通じ、最終日にはしっかりと挨拶を行なっている姿を見て、やはり人の成長は素晴らしいと感じると同時に、素直に嬉しく感じました。ふたりに感謝するとともに、これから長い人生、挨拶を大事に歩んでほしいと心から願っています。(一麺亭浜口店 サブマネージャー 橋本 剛)



風風ラーメン大田店(8月17~19日)

初日は、朝10時に出勤、開店作業をし、開店後はお冷を出し注文を聞き伝票を書くというホール業務一連の流れを体験。2日め3日めでは、野菜カット・溶き卵等の仕込にも挑戦しました。3日間、緊張している様子でしたが、接するときにはいつも笑顔で、そしていつも素直に答えてくれ、ホールでは、お客さまからも「がんばってね」と温かいお声をかけていただきました。中学2年生というと、義務教育もあと少しで、そろそろ自分の将来を意識し始める時期です。田原さんは食に関わる仕事がしたいと話していました。将来を考え、決めていく時、この職場体験のことを少しでも思い出してくれたら私たちは最高に幸せです。少しおっとりとした所もありますが、人の話を聞く姿勢、仕事中の真剣なまなざしを見て、大人になり夢をかなえた田原さんにあってみたいと思いました。田原さんの仕事ぶりを見て、私たち皆が初心を思い出し刺激を受けた3日間でした。

(風風ラーメン大田店 中島 みさお)



ぱり黒豚骨

ぱりこく味噌

バリユク醤油

10.1~14.

ぱりこく祭

堂々の人気No.1
黒マー油の香はしさで
ハーフコク深く!

ぱりこく品番

ぱりこくは

ぱりこく祭

ぱりこくシリーズご注文で、
麺増量・チャーシュー増量・煮玉子の
いずれかをサービスします。

ぱりこく祭

*一部店舗では実施しておりません。詳しくはお近くの店舗へお尋ねください。

8月29・30日第163回NHKK研修

社外より3名の方を迎えて、研修生9名で1泊2日の時間をともに過ごしました。研修の大きな目的は、

- ①リーダーシップのある魅力的な人間になる
- ②感謝の気持ちを持つ
- ③生活・仕事をする中での、生き方を身につける

とありますが、講義・実践を進めるうちに、研修生の姿勢や目の色が変わっていくのがひしひしと伝わってきました。研修生がよりパワーアップして職場や家庭に戻ってほしい!という気持ちでトレーナーは臨んでいますが、毎回、私たちトレーナーの方が研修生から力をもらっています。

次回開催は10月に関東での予定です!また素晴らしい出会いがあることを楽しみにしています。

○研修日誌より

- ・リーダーとして迷うことなく、スタッフが安心してついて来れるよう、力強く引っ張っていく
- ・人に楽しさを伝えることを念頭に
- ・周りの人の手本・見本になり、真似したいな、こうなりたいなと思われる魅力ある人間になる
- ・一瞬、一瞬をど真剣生きる

(FCサポート本部

サブマネージャー 寺脇 美保)



8月17日風風ラーメン浦和道場店ミニNHKK研修

社員さん、各店舗の副店長さんも出席していただき20名近い参加者でのミニNHKK研修となりました。良いところを探しでは、紙に書ききれないほど、相手の良いところを皆が出てくれました。本当に日々働く仲間に感謝の気持ちがあり、常に仲間を見ていることを実感しました。素晴らしい仲間と周年祭前までに、さらに研修で学んだチームワークを強化し、強みを伸ばし、弱みは皆でフォローしていくましょう。チームビルディングで仲間が思いをひとつにして、同じゴールに向かって進んでいった経験をいかし、今後の営業に取り組んでほしいと思います。ぜひ風風ラーメンの模範となるチームワークを作っていただきたいです!

(FCサポート本部 マネージャー 宮原 尚之)

