



いい会社を作る ための十箇条②

皆さん、こんにちは！今年は台風が多くて、大変ですが、普段からどのようなことを考え、準備しておくかは、外部要因がどうあろうと関係なしに、自分たちでできることです。人事を尽くして天命を待つということわざがあるように、自分でできることを毎日やりきつていれば、何が起ころうと覚悟が決まります。そうすると、毎日ぐっすり眠ることができます。

さて、今回も前回に引き続き、伊那食品工業塚越会長の「いい会社を作るための十箇条」についてお話しします。

⑥上品なパッケージ、センスのいい広告を行なう…まったく同じ商品がふたつあり、ひとつは包装箱の角がつぶれ、表面が擦り切れている。かたやもうひとつは、パッケージからピカピカで、棚に見栄えよく飾られている。あなたがそのふたつ並んでいる商品を買おうとするとき、どちらを選ぶでしょうか？同じものを買うのにわざわざ汚いお店で、汚く盛り付けられたものを買う人はいません。お店そのものが綺麗なのは当然のことながら、メニューや販促POPはお店からお客様へのラブレターです。いつもピカピカにしておきましょう。

⑦メセナ活動とボランティア等の社会貢献を行なう…会社はそこで働く人たちが幸せになるためにあります。また、取引先やお客様も、この会社（お店）があつてよかつたと思ってもらえなければなりません。さらに、地域の住民の方々にも、「この街にはこんな会社がある」と誇らしげに思つてもらえるような会社であれば、さらにお店や会社の応援団は多くなります。これからは、周りの人たちが応援したいと思ってもら

れるようなお店や会社でなければ、生き残れないと思います。

⑧仕入先を大切にする…近江商人は昔から商売上手といわれ「三方良し」ということを商売の基本としてきました。買い手よし、売り手よし、世間よし。お客様もお店も、それを取り巻く周りの人たちも商売を通して幸せであろうとする形です。売上が下がると、仕入先に値下げをしたりすることが大会社でもまかり通る世の中になっていますが、そうなると、生産者→卸業者→加工業者→流通業者→販売業者→お客様までの流れの中で、どこかにしわ寄せがくるということになり、全員がハッピーな状態でいられません。商売は必ずこの流れがうまく回って、なつかつ売り手も買い手も喜ぶ価格でなければならぬのです。

⑨経営理念を全員が理解し、企業イメージを高める…NHK研修の中で、中心帰一という話をしますが、塚越会長はペンギンのくちばしというお話をされます。ペンギンは鳥類なので、歯はありません。捕まえたエサとなる魚を逃がさずきちんと食べられるように、くちばしの中に、喉の奥に向かって、同じ方向に毛が生えていて、咥えた魚がその毛に沿つて飲み込めるようになっているのです。会社でも全員が、会社の目指す方向を理解し、体現することで、一本筋が通り、大きな力となるのです。

⑩以上のことを確実に実行し、継続する…継続は力なりです。どんなに素晴らしい考え方や行為でも、常に実行し続けられなければ、力にはなりません。実行し続けるためには、意識しなくては、自然と体が動くまで繰り返し繰り返し体に叩き込むことです。また、常にお互いがお互いに意識付けし続けることです。何事も、ひとりでできることは限られています。私たちには仲間がいることを覚えておきましょう。（岡本慶大）

経営コンサルの独り言 Vol.128

保存版 紙上セミナー

目に見えない傷をケアする (セルフストレスマネジメント②)

皆さまお元気ですか？カラダだけではなく、目には見えない“心”もまたお元気ですか？まさか骨折などしていませんか？

今回は、セルフストレスマネジメントの続きです。既に昨年12月から、従業員50人以上事業体では、労働者の心理的な負担の程度を把握する検査（ストレスチェック）を年に1回以上行なうことが義務化され、それ以下の雇用者数の事業体でも実施は努力義務とされています。つまりこれは、国からのおねがいではなく義務です。ですから組織で万が一何かコトが有った場合に、雇用者として何もしていないことが発覚した際には、大きなハレーションが発生します。そのためスタッフに対するカウンセリングを実施する事業者が多くなってきたわけです。ストレスチェックとマネジメントは今や雇用者の責務であり義務となっていることを強くご認識ください。

③一般論：心の傷

◆幼少期に完璧な教育を受けられた方など皆無に等しいと言われており、どの親もトライ＆エラーの繰り返しで、これは子を持つて強く実感することです。幼少期に親から掛けられなかつた言葉が、精神的なバグとして、それは例え幾つになっても深層心理に残ってしまい、何歳になっても思考を抑制し、行動を支配したりする要因になります。つまり幼少期に、その言葉が欲しくて我慢したりがんばったりしたり、また、幼少期に分かったもらえなかつた。でも、解って欲しかった気持ちであるとか、同じく幼少期に欲しかったけどもらえなかつたことばは、誰にでも無数にあります。それ故その当時に、「わかつてもらえない。だから自分はダメなんだ。。。」と思い込んだり、その言葉が欲しくて、今でも身近にいる人間に同じ言葉を求め続けたりしてしまいます。しかしそれで満足できないのは、両親から発声された言葉ではないからです。実際両親からはもうもらえず、幼少期に掛けられるべき言葉の中で、一体自分にとっては何が不足していたのかを顕在化して認識することで、精神的な地盤となる地質改良が可能となるそうです。

④待っていた言葉

◆今回は、自分で自分に掛けてあげるべき言葉を見つけ出しましょう！舞台設定は、両親からかけられるべきことばです。前々回といっしょで、以下に心をヌードにする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2回、声を出して音読してみてください。声に出せず単なる音読になってしまふ、或いは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、笑ってしまう、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、あなたの心の傷です。つまり、体の反応が心の傷を教えてくれるので。（どうか、照れずに逃げずに、真剣に純粋に正直に自分自身と向き合ってください。決して自分自身から、目をそらさないでください）

◆生まれてきててくれてありがとう／できなくていいんだよ／傷付けてごめんね／いてくれてありがとう／もう大丈夫だよ／もうあきらめていいんだよ／ホントよくがんばったなあ／ま、いっか／そりやしかたないね／つらかったね／お前のことだけが大好きだよ／がんばれなくても大好きだよ／できないお前でも大切だよ／縛り過ぎたね／お父さんが悪かった／気づかなくてごめんね／中々家に帰れらずにごめんね／もっと遊んであげればよかった／いくらでもお金かかっていいよ／家族だからね／何があつても守るから／ずっと家族だよ／お母さんのことなんか、何も考えなくていいんだよ／ずっといつしょにいようね／親にはいくらでも迷惑かけていいんだよ／お前の味方だよ／弟の面倒を見てくれたね。ありがとうね／がんばったね／偉かったね／気づかなくてごめんね／言い過ぎてごめんね／ホントはつらかったんだね／でも言えなかつたんだね／さびしかつたんだね。もう泣いてもいい。もう我慢しなくていいよ。大きな声で泣いていいんだよ／いつでも帰っておいで／もう怒ってないよ／またみんなでいっしょに暮らそ／嫌ってないよ／ホントはお前がイチバンだよ／もう離さないよ／助けてくれてありがとう／すごいね！／がんばったね／自慢の子どもだよ！／命がけで守るよ／何も心配はないよ／いかがでしたか？臨床心理学に基づくキーセンテンス。ものの受け止め方、考え方のゆがみが解消される言葉です。これらの本来、両親から掛けられるべき言葉は、すなわち我が子に掛けるべき言葉と意訳していただいて結構です。子息の年齢が27歳までは、充分に効果的だそうです。まずは自分自身の心を洗い出し、その後は子息に掛けてあげてください。意識的に。

※今回の風風にゅーすは、社内教育訓練の履歴として必ず保管ください。これは組織のリスクマネジメント上、必要な実務です。

（株式会社システムコンストラクション 清野 秀道）

10月6日重光産業(株)さま ミニNHKK研修実施

味千ラーメンを経営する重光産業(株)さまの研修を実施いたしました。春先にご縁をいただき、開催を進めてきましたが、開催直前に発生した熊本地震のため、一旦延期としておりました。夏に再びお声をかけていただき、今回の開催が実現されました。各店の店長さま、オブザーバーで営業部長の中山さま、総務部長の橋本さまにもご参加いただき、総勢16名で行ないました。当日、熊本インターに近づくとまだブルーシートで覆われた住宅やビルがいくつもありましたが、その光景を目にして、私たちにできること、ご縁のある方を明るく元気にするという決意がさらに深まりました。私たちトレーナーのつたない話にも真剣に聞き入っていただき、大変ありがとうございましたこと、発言の端々に会社やお店に対する愛をたくさん感じることができ、大変勉強になりました。味千ラーメンさまは海外展開も活発にされており、自社工場もあり、熊本と言えば味千ラーメンと誰もが認識するブランド力で同じラーメン業界を生きる身として、これからもこのご縁を大切にしていきたいと思っています。とても有意義な一日をありがとうございました！

(FCサポート本部 サブマネージャー 寺脇 美保)



風風ラーメン 9月24・25日 浦和道場店周年祭



豚骨とバリ黒を390円で販売しました。結果としては豚骨、バリ黒合わせて、1日めが705杯、2日めが851杯、計1556杯でした。目標の1600杯には届かなかったものの、大成功だったのではないかと思います。杯数へのこだわりもありましたが、内容としても満足のいく営業をしようと、キャスト全員に伝えていました！特にラーメンのクオリティーを落とさない。お客様を元気よく、お出迎え、お見送りをすることを大事にしていました。他にもキャスト一人ひとりの強みが果敢に発揮され、お互いの持ち味を認識し合うこともできました。

1年生にも麺場をやってもらい、良い経験になったと思います！しかし、大事なのは周年祭以降の営業なので、今後ともTEAM一丸となって、浦和道場店を盛り上げていきたいと思います！

(風風ラーメン蒲和道場店 マネージャー 渡辺 駿)

職場体験レポート

一麺亭京泊店(9月13~15日)



近隣の中学校から職場体験学習に4名の生徒さんが参加されました。京泊店には、年3回の職場体験が継続して実施されており、伝える内容はブレることなく4点の内容です。

- ①元気な挨拶 ②仕事の大変さを知っていただく ③ご両親に対する感謝 ④仲間の良いとこ探し(仲間とご両親にワンダフルカードを書いていただきます)

今回は特に元気な挨拶に力を入れて、営業を通じてがんばっていました。生徒さんとキャストさんの数まで含めるとかなりの人員ですが、お客様からは元気としまりがあり気持ちが良いねと声を掛けていただきました。毎回の職場体験を通じ思うことが、伝えることの難しさであり、難しいからこそ伝える目的をプラスないこと。常に本気で伝えることの大しさです。これからも、継続して地域貢献とともに元気を伝えています。

(一麺亭 マネージャー 石川 敏)

社員旅行 ~大阪・京都・神戸~

今回は、よくばって大阪・京都・神戸の3都市を周りました~!インスタントラーメン発明記念館にて、インスタントラーメン作りを体験したり、神戸で神戸牛をいただいたりと♪皆で和気あいあいと交流を深めました。来年はどこになるかな~♪

