

# 風風二ゆーす

FUFU  
NEWS

Vol. 236  
2018 June

大人気!  
風風ラーメンの  
冷やし中華♪



ふうふうらーめん  
風風ラーメン

生きる目的  
社長コーナー！

皆さん、こんには！梅雨がやつります。雨の日が多いと、『また今日も雨か…』と私たちは思ってしまいます。が、この恵みの雨がないと、夏場の飲み水に関する、農作物のできに關しても、大きな問題となります。目の氣分に惑わされず、物ごとの本質を見極めましょう。

今回は、『目的』について話をします。目的と一言でいつてもいろいろな段階や規模があります。自分個人としての目的や、家族、会社、地域社会としての目的もあるでしょう。そんな中で、人は何のために生きているのか、働くのかという話がいろいろなところでされます。人間も単なる地球上の生き物のひとつと考えれば、生きることに意味や目的などないのですが、私たちは発達した脳を持つてしまつたために、生きる目的を探してしまいます。

どんな生き方をするにせよ、誰にでも共通して言えるのは、幸せになるために生きていることではないでしょうか。人によつて幸せの意味や定義は違うでしようが、最近つくづく感じるのは、「幸せになろう、もつと幸せになりたい」と思つてゐる人は一生幸せにはなれないということです。

これはどういうことかといふと、せな人は、どんな状況や環境であれ、すでに自分は幸せだと思つています。そして、そう思ふ人は幸せな人生を送

り、自分の置かれた環境に不満を持つ人は、どんなに幸せになりたいと思つても、いつまでも喉の渇きが癒されることは無いのです。

皆さんの身の周りにあるものを見てください。携帯電話などのいつも使つているものがあるでしょう。着ているものも履物もありますし、食べ物や飲み物もあるかもしれません。そのどれひとつとして、自分で作ったものがあるでしょうか？そしてそれらが無かつたとしたら、どんなに不便でしょうか。自分ひとりができることは本当に限られています。今、目の前にあるものだけでも驚くほど素晴らしいものばかりであります。私も関わらず、私たちはもつともつと欲しがつてしまします。それは自然なことかもしれません、その自分の欲に対して、ちょっと距離を置いてみることも大切です。

NHK研修で天国と地獄の話があります。どちらもまったく同じ条件で、テーブルの上には、駄走が並んでいるにも関わらず、地獄の人たちはやせ細つてイライラし、天国の人たちは、ふつくらしてニコニコしています。その違いは、「自分が、自分がが美味しいものを食べたい」と思つてゐるのか、「お隣さんからどうぞ召し上がってください」と思つかうかだと説明します。

私たちの目的は、働く仲間やお客様を明るく元気にしてやることです。その結果として、自分が幸せを手にすることができるのです。いつも目的を忘れないようにしましょう。（岡本 慶太）

インドネシアに初出店!!

## 4月25日 風風ラーメン ジャカルタPIK店 オープン!!

2月の中国の寧波天一店オープンに続き、インドネシアのジャカルタに海外2号店めを開店しました。ジャカルタは、同国の首都で最大の都市です。人口は950万人を超えています。出店エリアは、スカルノ・ハッタ国際空港近くにあり、住宅地の再開発地区で、Pantai Indah Kapuk(パンタイ インダ カップック)通称PIK、と呼ばれるエリアです。中国系インドネシアの方が多く住んでいるエリアでもあります。日本と文化・風習・制度の違いもあり出店までに時間がかかりましたが、無事にオープンすることができました。現在はシークレットオープン期間として営業しています。12名のキャストさんは日本語の接客用語と商品名を習得し、店舗に製麺機を導入し、自家製麺で営業するなど、日本との違いもあります。人口の8割がイスラム教徒といわれていますが、日本の豚骨ラーメン人気は上昇傾向で、商品だけでなく日本の食文化も大事な要素となっています。今後、グランドオープンに向けて調整とレベルアップを図り、そして、インドネシア、中国、両国での2号店・3号店出店につなげていきます。世界に羽ばたく風風ラーメンをよろしくお願いします!

(海外事業部 マネージャー 三宅 威能)



## 5月14日長崎地区社内勉強会

「また来たい!と思える店づくり～QSCの向上～」というテーマで開催し、ミーティングの中で今できることは何か?を皆で話し合いました。ラーメンの価格を上げるというのは従業員にとってもお客様にとっても大きなできごとになりますが、一麺亭の転換期!チャンスと捉え、物ごとを後追いで進めるのではなく、向かっていくことで良い方向に進みたいと思います。今月は決起大会&BBQも長崎にて実施予定です!心をひとつに、盛り上げていきましょう!

(FCサポート本部 サブマネージャー 寺脇 美保)



店舗紹介

## 風風ラーメン具志川店

10月5日のリニューアルオープンから約半年が経ちました。スタート時はレギュラー5名でとても厳しい環境でしたが、リズム食品の社員、与那原店の元キャストの皆さんの協力もありスタートできました。風風ラーメン具志川店は若いメンバーを中心に、一人ひとりが作業効率や接客サービスについて常に考え、意見をくれるのが最大の特徴です。また、お子さま企画を毎日やっていますので、ご家族でご来店くださるお客様が多いです。そして、風風の日のイベントを全ラーメン500円で提供しています。お店の商品は「人」です。店内のキャストによって作られた雰囲気、活気によって、商品に付加価値がつ

きます。オープンキッチンなので、舞台に立っている、「見られている」という意識を持ち続けることを常に全員が考えています。お店が成長していくのと同時に、キャストの人間力の成長を目指し、より素晴らしい店舗づくりをしてまいります。

(風風ラーメン具志川店 店長 呉屋 一樹)



## 島根地区 焼き飯コンテスト



3月15日に、風風ラーメン平田店をお借りして、島根地区焼き飯コンテストを実施しました！平田店、学園店ともに腕に自信を持った方が参加！私、久保もゲスト出演という形で、参加させていただきました！皆さん、普段から営業の中で作っているだけあって、手慣れた鍋振りで、とても美味しかったです！その中で、見事、1位に輝いたのは営業アシスタントマネージャーの坂本さん！絶対に1位を取る！と、強い意志で練習もしっかり行ない、背中で見せてくれました！常に美味しい焼き飯を追求して、たくさんのお客さまを魅了してもらいたいです！

(FCサポート本部 久保 美由樹)



## 経営コンサルの独り言 Vol.147

〈紙上セミナー〉

### 読者相談コーナー

皆さまこんにちは♪駄文拙文にも関わらず、いつもお目通しいただき、膝を屈して御礼申し上げます。さて、今回はホームページ経由で閲覧したという読者さんからのお問い合わせを取り上げます。ご相談の内容的に即答は馴染まず、『責任を持った回答を展開したいと考え、ご回答は風風にゅーす内でお答えします。』とさせていただきました。愚生のみでは正確な返答ができないため、本部西村部長さまへのインタビューを展開しましたので、以下にその様子を引きします。

◆先ずは読者さまからのご相談の骨子は、次の通りです。『会社を経営しているのですが、本業は建設会社で、業態は安定しており、異業種参入を考えています。フランチャイズビジネスに興味があるのですが、リズム食品さんは、どのようなメリットとか特徴があるのでしょうか？リスク面も合わせて実際のところを知りたいです。投下資金はどれくらいで、どのくらいの利回りでとか、費用対効果の面でも実際を知りたいです。』

清野)今回初めて、ホームページでご覧になった方からのご相談ですが、ご協力ください。

西村)よろこんで♪

清野)先ずは、他のフランチャイズビジネスと違うところは何でしょう？

西村)飲食フランチャイズの一番の特徴は、日銭が入ることです(笑)

清野)なるほど！

西村)日銭が入るということは、資金繰りを考えると大きなメリットです。イニシャルコストはかかりますが、開店すれば確実にお客さまは来られますし、気に入っていたら固定客になっていただけます。

清野)私もそのひとりっす♪

西村)日銭が入るフランチャイズは他にもありますが、損益分岐点まで顧客を積み上げていかなければいけなかったり、獲得した顧客もリピートされにくいビジネスだったりです。飲食業界は参入障壁が低くて新規開店も多いです。しかし個人で開店するとまったくお客さまが来ないという話もよくあります。当社は開店時から行列ができ、その後も売上につなげる、確立された独自のノウハウをもっていますので安心してください。

清野)同じ飲食フランチャイズでも、他と違うところは何で

しょう？

西村)まず「ラーメン店」という業種自体の強さがあげられます。飲食の中でも「ラーメン」は特に嗜好性が強い商品です。好き嫌いがはっきりしていて、気に入っていたら常連客になります。そのため必要以上に値引きする必要もなく価格競争に巻き込まれることもないで、安定した経営ができるのです。

清野)ですよね。それと私が思うには、従業員教育は絶対に違いますよね？

西村)はい、『NHKK（ニコニコ・ハキハキ・キビキビ・気配り）研修』を中心に、直営店だけでなく、フランチャイズ加盟店のアルバイトキャストの教育までしっかりと本部としてサポートできる体制をとっています。それに、このコラムをはじめ、ふうふうにゅーすといった機関紙によるオフサイト教育もまた、他とは違う特異性と考えます。

清野)直接指導と遠隔指導のハイブリッドというところですね。他には如何でしょう？

西村)毎年フランチャイズオーナー会を開催して、本部と加盟店、そして加盟店同士が直接コミュニケーションをとれるようにし、それぞれ意見を交換できる体制をとっています。私たちFCをファミリーチェーンだと自認しています。他のフランチャイズチェーンと比べても、オーナーさまの自由度の高いFCだと思います。

清野)改めて完成されたシステムと思います。そこで、創業するに際して、人・物・金・情報、何が必要なのでしょうか？

西村)「人」について、お店で働く従業員さんは加盟店側で募集・採用していただく必要があります。「物」について、食材から備品まで本部側でご準備いたします。「金」について、加盟金・保証金、店舗内外装費、厨房設備、備品、開業広告代などが初期投資としてどうしても発生します。「情報」について、基本的には本部から情報提供いたします。出店場所についてオーナーさまが地元で考えられている場合は、オーナーさまのほうが一日の長がある場合もございますので、ご協力をお願いしています。

清野)では、足し算引き算の部分なのですが、投下資金に対する利回り的には、どれくらいが見込めるのでしょうか？

西村)踏み込みますね！それは次号で♪

改めてシステムの合理性や完成度を認識することができたインタビューとなりました。次号に続きます。お楽しみに。

(株式会社システムコンストラクション 清野 秀道)

#### [発行] リズム食品株式会社

〒802-0081

北九州市小倉北区紺屋町13番1号 每日西部会館7F

TEL.093-531-1120 FAX.093-533-0122

E-mail : news@rhythm-food.co.jp