

風風二ゆ一可

ふうふう

FUFU
NEWS

Vol.237
2018 July



爆弾豚骨

チャーシュー・唐揚げ・パーコー・煮玉子・

青ネギを追加でトッピングした、

ボリューム満点の豚骨ラーメンに

仕上げました。

ふうふうラーメン
風風ラーメン

社長コーナー！ 目的意識

皆さんこんにちは！いよいよ夏本番です。一年でも一番忙しい時期を迎えますが、準備はできているでしょうか？ただ漫然と日々を過ごすのではなくようになります。

先月号から、目的について話をしていますが、人生の目的が幸せになることであるにも関わらず、多くの人たちがその目的を忘れてします。目的を忘れてしまうと、それは手に入りません。

風風ラーメンが生まれたのは、戦後から経済成長を続けてきた日本が一九八〇年代にバブル期を迎えた最高潮に達した後、バブルが消し飛んだ一九九〇年代の大変な不況期でした。さらにその後、二〇〇八年のリーマンショックにより世界経済が破綻、日本は「デフレ」に陥りました。そんな時代だからこそ、風風ラーメンで働くキャストに仕事の楽しさを実感してもらい、「来店くださるお客様を元気にして帰そう。暗いニュースでいっぱいの日本を少しでも明るく元気にしていこう」というのが風風ラーメンの目的で、今でもそれは変わりません。そして、そんなお店であれば、お客様や地域が必ず応援してくれます。

風風ラーメンがどんどん増えて、たくさんの方々が来店くださるようになりましたが、もう一つの目的が、儲かるようになると、もっともっとという欲が出でてくるのが人間です。欲に駆られ

てしまった人々は皆さんは、風風ラーメンの理念に共感していただいていると思います。お客様や仲間に心の底から楽しんでもらいたいと思つては、必ず人は寄ってきます。その結果としての利益も出ますが、それは一生懸命がんばった後の残りかずのようなもので、私も関わらず、そのまま残りかすに心を奪われてしまうのを見つめました。目的を見失い、かすに溺れてしまうのです。

普段の生活や仕事の中でも、何かやろうというときには目的があるものであります。その目的を果たすために、作業や仕事をあります。それに集中すると、目的を忘れてしまいます。私たちは一杯のラーメンを通して、お客様に明るく元気になってもらいたいと思っていますが、そのラーメンのためにチャーシューを切らないといけません。一生懸命チャーシューを切っていると、その作業に集中してしまい、お客様から「すみません」と声を掛けられるまで気が付かないといったことが起こります。

結果(かす=利益)や、作業(チャーシューカット)に気をとらざると、簡単に目的を見失うのです。目的を失った行動は徒労感や苦しみしか生みません。一つひとつ行動にも、発言にも目的意識をしっかりと持ちましょう。

(岡本 慶太)

5月28・29日 第167回NHKK研修

研修生7名うち初参加の方は年齢も若く、正直、研修が進んでいく中で今回の研修でのゴールにきちんと導いてあげられているか手ごたえを感じない初日でした。ただトレーナー全員で、とにかくシンプルにニコニコ、ハキハキ、キビキビ、気配りの大切さと自分が一生懸命に与えられた役割を果たすことで周りへの感謝へつながるを念頭に、発声や笑顔のあいさつなどの実践を繰り返しました。そのおかげもあり、2日めの検定では感動や、共感する場面もあり終わってみればいつも通り、一回り大きくなった研修生の顔を見ることができました！

(FCサポート本部 サブマネージャー 寺脇 美保)

【研修レポートより 学んだこと・気づいたこと】

- 今まで以上にキャストさんとのコミュニケーション一つひとつを大切にし、また日々その場を作ります
- 物ごとに本気で取り組むことの大変さ、本気で取り組むことによって人に認めてもらえる、自分は色んな人に支えられて生きていること
- 相手をもっとよく観ること、相手のことをよく観れば、相手の求めていることを知ることができ、それが気配りへとつなげていける



5月17日 風風ラーメン岡山北店 リニューアルオープン

風風ラーメン今店として14年間営業し、今年の1月にリニューアルのため閉店。閉店している間、近隣の風風ラーメン本町店に、お客さまから毎日のようにオープンはいつですか?という声をいただきました。この度、風風ラーメン岡山北店として無事オープンを迎え、来店されたお客さまから、また店が開店してくれてよかったと何度も声をかけられ、うれしく思っています。一番うれしかったことは、キャストさんたちが楽しいと言ってくれることです。このモチベーションを継続できるよう努めています。小さな問題点も多々ありますがひとつずつ改善し、3か月後を見据えて動いていける店、基本の徹底を行ないお客さまに喜んでいただける店、仲間に思いやりのある店を目指します。

(風風ラーメン岡山北店 三原 弘)



5月25・26日 風風ラーメン東松山店 5周年祭を開催しました。

4月末から、中野副店長、富田主任を中心とした新体制がスタートした東松山店。直前に行なったミニNHHK研修では、加邊社長から東松山店誕生、オープン当初のお話をしていただき、キャストさんも周年祭に向けて想いが高まっていきました。当日は中野副店長の掲げた「見る」をテーマに、元気いっぱい、お客さまに想いのこもった営業を行ない、お客さまからもたくさんの中「美味しかった！」の声をいただくことができました。これからも、周年祭で得た経験を活かし、笑顔あふれるお店をつくっていきましょう！（渡部 洋）



5月18・19日 一麺亭小菅店17周年祭

テーマを『ONE FOR ALL ALL FOR ONE』とし、準備期間、周年祭、その後の営業で、お互いをフォローし合い、助け合い、ひとつのチーム、チーム小菅ができる、一歩になればという思いで行ないました。ひとつのチームになったお店は、非常に強い、そこへ向けて、この期間で、一歩一歩近づいていると感じます。もうひとつのテーマとして、『お客さまの方を向いて挨拶をする』を設定し、あたりまえのことですが、自分自身完全にできていません。11日のミニNHHK研修で、参加者全員で、挨拶の練習をしました。お客さまにとって、お店の第一印象は、挨拶です。そこを皆さんで、共有できたと感じます。最後に、準備、営業と一生懸命がんばってくれたキャストさん、早朝大掃除やいろいろフォローをしていただいた社員の皆さんに感謝し、周年祭で得たことを、次につなげていきます。

（一麺亭小菅店 店長 古賀 聰）



経営コンサルの独り言 Vol.148

〈紙上セミナー〉

読者相談コーナー シーズン2

皆さまこんにちは!さて、いよいよ暑くなつきましたが、私たちには特に注意が必要な時季もあります。食材の良い香りをまといながら配膳される、真心こもった私たちの商品たち♪しかしそこに、ワキガのニオイも加味されいたらどうでしょう?体臭のトッピングなど、一部マニアを除いては誰も望みません。形として目に見えない臭気ですから非常に怖いところです。自分の発する体臭に責任を持つことが求められる局面です。さて今回は、前号に引き続き、ホームページ経由で閲覧したという読者さまからのお問い合わせを取り上げます。愚生のみでは正確な返答ができないため、前回に引き続き、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ります。

おさらい…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』

清野)西村部長、こんにちは♪前回に続き、ホームページでご覧になった方からのご相談です

西村)よろしくお願いします♪ 先生、痩せられました?

清野)はい、ピーク時に比べて15キロ落としました♪100メートル走ると長距離で、階段が登山だったのですが、今では15歳の春って感じです♪

西村)私もノウハウが知りたいところですね!

清野)当コラムで詳しく取り上げる予定ですので、お見逃し無く(笑)。では、オーナー側の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(笑)。実は約50%なんです。ですから、およそ2年程度で回収できるという計算ですね。

清野)ん? 知らなかつたです。物凄い効率なんですね。でもフランチャイズビジネスは、トラブルの話も良く耳にする訳ですが、フランチャイジーさんとの間で訴訟トラブルになったことは、これまであります?

西村)訴訟トラブルは、創業以来1度たりともありません。

清野)なるほど。これはレアケースですよ。となると、複数店舗を持たれるケースもあるんじゃないでしょうか?

西村)ですです。ズバリ46%。昨年2名の個人のオーナーさまが誕生したので、それもあり、数値的には少し下がりましたが。

清野)なるほど。でも過去のオーナーさんで、フランチャイジーを辞めた理由が知りたいです

西村)実は風風ラーメンではうまくいっていたのに、他の事業に手を出してうまくいかず、そちらが足を引っ張ったり、逆に本業があつて当チェーンに加盟したものの本業自体が不振になつたりして撤退を余儀なくされた方がいました。

清野)もったいない。不可抗力かもですね

西村)はい。ほかにも、新事業を始めると、どうしても力が分散されて、新事業に注力しがちです。結果的にこちらの事業の業績が落ちてしまつて撤退されたケースも。こちらの事業に集中というか注力してくれていれば、絶対に好調を維持できて、しっかりと経営に貢献できた事業であったのに残念でなりません。

清野)もったいない。これは自己責任ですね。では、会社や店舗として、何らかの表彰履歴はありますか?例えばラーメンフェタ入賞などですね。

西村)はい、FBS福岡放送九州ラーメン総選挙とか、北九州ラーメン王座選手権では2位でした。

清野)でも、イベントで優勝するお店より、月商を見ると風風ラーメンのほうが圧倒的だつたりしますよね、実際は

西村)ですです♪ あ、昨年7月にジャカルタで開催されたJAKARTA RAMEN FESTIVALにテストマーケティング的に出店しましたが、一番好評だったと聞きました(^♪)

清野)フェスタの時には、日常使いの普段着店舗は、トリッキーなファッショントピックよりも行列が少ないというデータもありますが、頑張っていますね。余談ですがリズムさんは、あのトヨタ自動車の社内教育ビデオでサービスの見本として、店舗の様子が放映されましたよ。で、次の質問ですが、どういった部分でシゴトにやりがいを感じられるでしょうか?

西村)はい、どのビジネスも同じだと思いますが、オーナーになった瞬間から、意思決定も資金繰りもすべて自分自身の責任で行なうことになります。従業員も雇用しますので、給与の支払いの責任も負います。とっても重たいことですが、だからこそ、成功すればリターンも大きくすべてが自分次第というところに一番のやりがいがあるので私はと思います。

清野)その他、なんでも良いのでアピールをお願いします

西村)中国の浙江省寧波市で3月に新規オープンしました。これが非常に好調で、加盟店の問い合わせがすでに続々と入っています。

清野)今後中国で出店することで、日本のお店で食べたいというインバウンドの方々の来店も期待できますね♪

西村)そうなんです。それと、インドネシアのジャカルタでも4月にシーケレットオープンを果たしました。さらに、風風ラーメンの進化版となるような業態をただ今鋭意設計・開発中です。現在のところ発表時期は未定ですが、乞うご期待!ということで。

清野)最後に、フランチャイズビジネスへの参画をご検討の方々に一言

西村)フランチャイズビジネスを検討する際は、どうしても流行りモノやおしゃれやカッコよさがある目新しいものに目が向かがちです。しかしごビジネスとして検討する場合、長く安定的に収益を生み出すという視点も重要なと思います。その点、ラーメンはもつてこいの業種ですし、そこで23年間継続しているフランチャイズ本部としての安定感とノウハウがあります。ぜひご検討ください!

清野)ありがとうございました!

今回、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。お話を伺いしていく、私も検討したくなりました。

(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 毎日西部会館7F

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

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