

ふう ふう にゅへす

風 風 NEWS

発行:リズム食品株式会社

2008年11月号

Vol. 121 since 1998

〒802-0004 北九州市小倉北区鍛冶町2丁目1-20-5F
TEL.(093)531-1120 FAX.(093)533-0122 E-mail.rhythm@cosmos-group.net

- ④誰にも負けない努力をする
- 地道な仕事を一步歩堅実にたゆまぬ努力を
- ⑤売上は最大限に経費は最小限に
- ⑥値決めは経営
- 直決めはトップの仕事、お客様も喜び、自分も儲かるポイントは1点である
- ⑦経営は強い意志で決まる
- 経営には岩をも穿つ強い意志が必要
- ⑧燃える闘魂
- 経営にはいいかなる格闘技にも勝てる激しい闘争心が必要

The image shows a vertical promotional banner. The main text "京セラ フィロソフィー" is written in large, bold, red and yellow stylized Japanese characters. To the right of the text is a graphic of a paintbrush with a wooden handle and pink bristles, positioned as if it were writing the characters. Above the brush, there is a smaller, vertical yellow oval containing the text "社長コーナー". The background of the banner has a textured, light-colored pattern.

（2）具体的な目標を立てる

立てた目標は常に社員と共有する

（1）事業の目的・意義を明確にする

公明正大で大義名分の高い目的を立てる

経営の原点12か条

て今回は、前回に続き、京セラファイロソフィーの「経営の原点12か条」の④～⑥についてお話をします。

（2）さんこんばんは！最近
きり秋らしくなりましたね。お店
によつては、年末年始に向け、着々
と準備を進めていくところもある
と思います。先日、「スマスクル－
プ感謝の集い」とFCオーナー会が
開催されました。参考された方
方はいかがだったでしょうか？さ
て今回は、前回に続き、京セラファイ
ロソフィーの「経営の原点12か条」
の④～⑥についてお話をします。

(9) 勇気を出してことはある
卑怯な振る舞いがあつてならない

(10) 常に創造的な仕事を行なう
今日より明日、明日より明後日と常に改良改善を絶え間なく続ける、創意工夫を重ねる

(11) 思いやりの心で誠実に
常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて素直な心で経営する
さて、(4)は「誰にも負けない努力をする・地道な仕事を一步歩堅実にたゆまぬ努力を」という内容です。(1)～(3)で会社・事業の存在意義や目的を明確にし、具体的な目標を立て、それに対する達成意欲、願望を燃え上がらせることがまず大切です。それらが明確になつていないと、「誰にも負けない努力」と

いうのはなかなか容易ではありません。しかし絶対に自分がやり遂げたいと思うものについては、いかなる努力も惜しまずになります。自分自身の頭のてっぺんからつま先まで、その想いが充満すると、いつもたつてもいられなくなります。そうななつたらしめたもので、仕事が楽しくて仕方なくなります。とはいえる、ひとつのこと本当にやり遂げようとしたら、順調なことばかりではないかもしませんが、それでもまた次の一步を踏み出しましょう。確実に一步一歩前進し続けることが大切です。次に⑤の「売上は最大限に経費は最小限に」ということです、これは商売の基本です。売上は、客数×客单価で

す「一人でも多くのお客様が来ていただくにはどうしたらいいか、常に考え、工夫しましょう。お店に貼つてある、岡田徹先生の「今日の仕事は」は、「一日人でいいので、お客様に『この店があつて、あなたがいてくれて、本当によかつた』と思つていただくことの喜びが書かれています。自分を含め5人のメンバーが、毎日一人、お客様にそう思つていただける仕事ができれば、1年で5人×365日=1,825人のファンを作ることができます。そのお客様が、週に1回来てくださつても、1日260人のお客様となります。大切なのは、一人のお客様に絶対に喜んでいただこうという強い想いでです。ある日、あるお店の店長が泣いているのを見つけて、キャストさんが聞きました。キャスト「店長、どうして泣しているのですか?」店長「私は毎日、お客様においしいラーメンを食べていただきたいと思って、一杯一杯、心を込めてラーメンを作っているのに、今日最後のお客様のラーメンを作るとき、『ああ、これで最後だ!』と思つてしまつて、心を込められなかつた。それなのに、そのお客様から『すごくおいしかつたよ、ごちそうさま。また来るね。』と言われた。そんな風に言つてくださるお客様に対して、ありつけの想いを込めたラーメンをお出しできなかつた自分が情けない。」その話を聞いたとき、私も涙が出てきました。この店長は、数値管理にとても厳しく、限界までコストを切り詰めています。毎月、このお店の損益計算書を見ると、その努力の跡がはつきり見えます。キツチンペーパー一枚、ラップ1切れにすごく気を遣つているという話を聞きました。最後に⑥の「値決めは経営、値決めはトップの仕事、お客様も喜び、自分

も儲かるポイントは1点である」というところですが、これは本当に難しく、毎回、新商品ができたときに、考えに考えます。特に今年はほんとすべての食材が値上がりしたので大変でした。消費税が5%に上がったとき以来の値上げを行ないました。それでも、FCオーナー様からは「もう少しここを抑えて、こつらで力バーしたい」というやり取りをさせていただきました。リズム食品はフランチャイズ本部ですので、食材を仕入れる値段、各店に卸す値段、お店で商品となつてお客様に届く値段と、それぞれあります。お客様も喜び、お店の皆さんも喜び、フランチャイズのオーナー様も喜び、我々も喜んでさらにお仕入先の皆さんにも喜んでいただける価格を探してきました。最終決断は、各地域に根付いたフランチャイズのオーナー様に決定権があるのですが、やり取りをさせていただきました中で、本当にトップの仕事としてとらえていたという風潮ラーメンでは色々な種実感できました。(5)にも通じるので、売上は客数×客単価です。特に風風ラーメンのセント商品がありますが、ラーメンの価格が高すぎると、セントが出にくくなつて、結果、客単価が落ちてしまつこともあります。値段だけではないですが、二つひとつの仕事にどれだけの想いを込めてやつているか、もう一度考えてみましょう。まだまだお客様に喜んでいたためにできることがあるはずです。もしかしたら「これだけやれば十分」ということは永遠にならないのかかもしれません、だからこそ商売は面白いと思います。

Vol.121

風 風 N E W S

100キロウォーク First Challenge

当田11、12田は雨も降らず最高の「アーティショーン」でした。制限時間は27時間。食事やトイレ休憩は自由で途中3箇所のチェックポイント通過して「ゴール」を目指します。毎年の完歩率は約半分で、今年は過去最多の2600名ほどのエントリーがありました。練習は実質一ヶ月ほどしかしていませんでしたが、なんとかなるだろうという甘い考えと無謀にも24時間以内の完歩をひそかに目標して臨みました。なぜ出るの?と聞かれるならば、単なる好奇心です。14時スタートで最初のうちは参加人数が多いため思うようなペースで歩くことはできずに、ゆっくりゆっくりと進みます。ある程度はつけて来るとペースをあげて歩いていきます。川沿いの道を歩き、海辺の砂浜を歩き、田んぼのあぜ道のようなところを歩き、バラエティに富んだ「コース」です。日も暮れ、次第とあたりも暗くなつてします。この頃までは写真を撮りながら歩く余裕はありません。マメができるのは覚悟の上、両足の小指は痛くなりましたが、我慢できる範囲。途中休憩を入れながら、20キロ、25キロと進んでいきます。途中、車から子どもが歩いてくる僕らに声援を送つてくれたりして、励まされながら第1チェックポイント35キロ地点の中津駅に22時前に到着。会社の同僚の谷口さん(中津在住)が駅まで激励に来てくれました。足の指、足首、足の付け根が痛いものの中津駅を元気に出発したわけですが… 実際中津駅でもカ梅ラを撮ることも思い出せないくらい心の余裕はありませんでした。数キロ歩くと左足首が悲鳴をあげ始めました。極端にペースダウン… 暗い夜道を一人でただひたすらに歩き続けます。40キロをすぎ、左足をびっこを引いて歩いてなんとか45キロ地点に到着すでに深夜1時をまわっています。しづかく立てずに休憩してました。頭のなかはリタイヤしようかどうしようかばかりがめぐっています。そ

れでもなんとか50キロまでは行こうと気力を振り絞りなんとか歩き始めました。時速2~3キロくらいで歩き続けます。42キロくらいで再びダウンしていくと知り合のグループが目の前を通り過ぎたので、声をかけ、元気をわけてもうつて、いつしょに歩き始めました。しかし痛みに耐え切れずペースダウン。そうしてなんとか50キロ地獄のセブンイレブンに到着。時刻は深夜3時です。目に入ったのは救護車。この瞬間気力が切れてしまい、リタイヤを宣言。救護車がなかつたら、まだ歩いたかもしませんが、第2チェックポイントの締め切り時刻にはたどり着けそうになかったので、ここで決断です。結果、練習不足と才一バーペースがたたつたのかもしません。翌日は左足首が腫れており、それをかばった左腰も筋肉に張りがある状態。そのほか足全体はもちろん筋肉痛です。こんな状態になつたにもかかわらず、すでに来年再チャレンジしよう、リベンジを果たそうと思っています。来年はぜひ10キロ完歩の向こう側の世界を見たいと思ひます!

読者プレゼント!

先月号に引き続き、読者プレゼントのお知らせです。先月ハガキをお送りいただいた皆さん、ありがとうございました！今回もハガキに、①住所、②貴社名・氏名、③風風にゆーすの感想をお書きいただいた方の中から抽選で10名の方に、各店舗で販売中のMY箸をプレゼント！このMY箸をお持ちいただくと、店舗によってはサービスが受けられます。皆さまからのたくさんのご応募お待ちしています！



開催地 北九州市

リズム食品本社がある福岡県北九州市にて、事業説明会を開催いたします。本社ビル近くの、風風ラーメン・紺屋町店で試食会も行ないます。参加無料ですので、ぜひお気軽にご参加ください。先着10名様限定とさせていただきます。どうぞお早めにお申し込みください。お申し込みは22日(土)まで、お電話、FAXまたはHPからも受け付けております。

(FC開発本部 霽田直樹)

日 時	11月30日(日)	13時～16時半
説明会場	毎日西部会館	会議室
風風ラーメン	紺屋町店	

お引越ししました！以前から祖母に、引越し当口は火と水周りに塩をもつてお清めするようにと言われていましたので、事故がないようにと行ないました。これで何となく安心です。こうじて昔からの慣わしは大切にしたいのですね。

（石井 晓子）

100キロウォークのことを書きましたが、1ヶ月くらいの練習にもかかわらず、体重が3キロ落ちました！足の筋肉量増加による基礎代謝UPのおかげでしょうね。これから衰えていく方の身体なので、鍛えて落ちないようにしていきます！それと清野先生のコラムを読むと持ち家を持たないといけないような気に強くなりました！（西村 英朗）

景色も変わり、すっかり秋らしくなりました。暑くもなく寒くもなく、過ごしやすいのでこの時期が一番好きです。しかし、冬は目前…。今年も風邪をひかないように気を引きしめます！

（井原 真代）

■スタッフボイス

