



岡本会長は小学校卒で、第2次世界大戦前は大阪で、16歳から家具屋さんで修行し、21歳で独立しました。そのころ、徴兵され、北九州にある築城の航空隊に配属されます。

戦地に出向くことなく終戦を迎えたのですが、空襲で大阪に戻れず、北九州でゼロから再スタートを切りました。まずは日銭稼ぎの明日も見えない仕事をしました。戦争が終わっても、国自体が非常に貧しく、いつも空腹でした。そんな中、昭和27年に「岡本洋服店」を開業します。

日本国内どこも衣・食・住すべてが足りなかつたので、そのどれかを提供すれば、必ず繁盛すると考えました。屋根にまで人があふれた汽車に乗つて、広島や大阪に仕入れに行き、10時間かけて戻つてきました。

時にはあまりの疲労と眠気から、走つて走つて電車から振り落とされた傷だらけで帰つてきました。そして、昭和30年に朝鮮戦争が勃発し、日本は、気に経済状況が好転

しました。しかし、国自体は非常に貧しく、お金を手に入れても、使うところがありません。そこで岡本会長は、お金を使って遊べる、「世界の社交場 キヤバレー新世紀」という4千人収容できるお店を作ります。

そのころ、北九州で知らない人はいないといふほどのお店でした。今でも、「新世紀」という、「ああ、若いころ先輩によく連れて行つてもらいました」という50代・60代の方々と一緒に、人間は死ぬまで勉強だ、といつことだ。日本全国で、「地域の雄」と言われる大型店の経営者の方々と勉強会を始め、全国からメンバーが集まり、1日めは視察と勉強、2日めは徹底的に改善点を出し合つてお互いに刺激し、勉強しあえるようになりました。

しかし、時代とともに、きめ細かいサービスが提供できる小型店へと主流が移り、お客様の期待がある定以上に高くなると、商品・サービスレベルを統一させたチャーン展開が勢いを持つようになります。岡本会長も、チャーン展開を始めました。

最近の経済情勢のように「不況」という風が吹くと、「創業の精神に立ち返ること」や、企業が社会・社員立派に仕事をする」から、「まわり

つ以上で、なおかつ以下に2つ以上該当があれば、

皆さまにちは。当然のことですが、どんな大きなダムでも針の穴ひとつ空いただけで崩壊します。築城3年落城3日とも言います。経験上、業績が遞減状態に陥る、もしくは、安定しない組織には共通の傾向が抽出されます。以下のリストをもとに、あなたの組織をクリーニングしましょう。

□ 教育訓練費用が、年間純利の5%以下

□ 会議が単なる報告会。もしくは、経営者のワーマンシヨー。

□ 過去5年間の正規雇用者の退職者総数が、現在の全社員数の14%を超える。

□ 幹部は、強面で声の大きな者ばかり。

□ 役職ごとに、椅子のグレードが違う。

□ 創業以来、職場結婚の発生履歴が皆無。

□ 入口に創業者の銅像がある。または、社内に歴代代表者の肖像画や写真がある。

□ 会社案内が、3年以上改定されていない。

□ 机上に設置されているデスクマットが裏めりしている。

□ 幹部陣が、管理職を頭越えして一般社員に指示を出している。

□ 各取引先の、取引開始の経緯・取引継続の根拠・実状を把握していない。

□ 票議起案制度がない。

□ 購買先や外注先が、長年固定化されている。

□ 年下の上司が、年上の部下に敬語を使わない。

□ リース経費が、年間拠出総経費の10%を超える。

□ 社内の時計(複合機のタイムスタンプ)を含む)が合っていない。

□ 給与体系が不透明。もしくは、明確な規定がなく個々人がバラバラ。

□ 事務所内を小走りに移動する社員が見当たらない。

□ 社員個人での購入を強いられる備品がある。

□ 自社所有の営業車両がいつも汚くなっている。

□ 社員個人での購入を強いられる備品がある。

□ 会員登録が見当たらない。

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会社を訪問。

□ 食事に誘わない

□ 冠婚葬祭の義理に無関心

□ 自慢話が多い

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会

つ以上で、なおかつ以下に2つ以上該当があれば、

【余命-32】現社長在任歴

□ 食事に誘わない

□ 冠婚葬祭の義理に無関心

□ 自慢話が多い

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会

□ ありがとう頼んだよとの言葉がない

□ プライベートなことに社員を使う族構成を知らない

□ 後継者が他人の飯を食べたことがなく、いきなり幹部登用がない

□ 居場所を明確にしない外出が多い

□ 社員登録が見当たらない

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会

□ ありがとう頼んだよとの言葉がない

□ 食事に誘わない

□ 冠婚葬祭の義理に無関心

□ 自慢話が多い

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会

□ ありがとう頼んだよとの言葉がない

□ プライベートなことに社員を使う族構成を知らない

□ 後継者が他人の飯を食べたことがなく、いきなり幹部登用がない

□ 居場所を明確にしない外出が多い

□ 社員登録が見当たらない

□ 知人・友人・ホステスが頻繁に会

□ ありがとう頼んだよとの言葉がない

□ プライベートなことに社員を使う族構成を知らない

□ 後継者が他人の飯を食べたことがなく、いきなり幹部登用がない

□ 居場所を明確にしない外出が多い

## 岡本オーナーのブログが誕生!

アドレスはこちら▶

[http://blog.goo.ne.jp/morinokaze\\_kengo](http://blog.goo.ne.jp/morinokaze_kengo)



岡本オーナーのブログが開設されました。リズム食品のHPからもご覧いただけますので、ぜひ皆さんご覧くださいね。とっても楽しいブログです!

### 新入社員紹介

新しく、経理担当として働いていただいている吉用さんです。皆さん、よろしくお願ひします!



●名前：吉用 圭子（よしむち けいこ）さん  
●趣味：山登り 読書  
●性格：ちょっとセッカチだけど、のんびり屋さん  
●好きな食べ物：魚料理  
●一言：まだまだ皆さんに迷惑をかけて申し訳ありません。1日も早く仕事を追いかけてられます！

### STAFF VOICE

4月より新入社員が入ってきました。新卒採用の担当者として、1番嬉しい時です。新入社員の皆さんには、とにかくがむしゃらに前に進んで欲しいなと思います。たくさん失敗してください(笑)そして自信に変えてくださいね。

(石井 晴子)

この号が届くころには、お花見真っ盛りだと思います。不況の影響でお花見も自粛ムードかと思いまや、逆に飲み代の負担額が少なくなるために花見客は増えるそうです。そういった発想の中にビジネスチャンスが転がっています。

(西村 英朗)

めずらしく2か月連続で風邪をひきました。年齢とともに、完治するまで時間がかかるままです。新入社員の皆さんに負けないよう、体力をしっかりつけます！

(井原 真代)

の人たちに喜んでやるために仕事をする」というところから社員の意識を転換するために、社内研修を始めました。

毎日のご飯が心配な状態では、3年後10年の生き方を見ています。また、お金を稼ぐことは決して悪いことではありませんが、行動の基準がそこにつてしまふと、「利益さえ確保すれば何をやってもいい」という状態になってしまふことから、会社やお店は何のために、誰のためにあるのか、「仕事をする」ということ、働くことの意味や目的、といったことを教育の中心にすみました。

その後も、「コストスグループ」は時代の流れを読みながら、その時代に即した業態開発を行なうことで拡大してきました。

そういった環境の中から生まれたのが、現在の風風ラーメンやRHC K研修なのです。

今年、風風ラーメンの1号店が生まれて15年めに入ります。「コストスグループ」が法人化されてから、50周年を迎えます。

岡本会長は、よくひとりでお店に来られ、ラーメンを食べ、にぎわつてお店ではサッと席を立つてくれました。お店が暇なときには、必ずいくつかのアドバイスをしてくださりました。

にぎわつているお店は、お客様に必要とされている証拠で、そうではなくれば、喜んでもらえるように一生懸命考え、惜しみことなく体を使って行動するということを教えてくれました。口癖は「素晴らしい」とあります。

どんな環境でも、自分がどんな状態でも、勉強していくことが大切だと教えてくれました。

ゼロから身を起こし、グループと一緒に持つて食事をしているとき、意識もはつきりせず、看護師さんや家族に食べさせてもらっている患者さんたちのひとりを指差して「最高」、その隣の人を指差して「最高」と全員を褒め、患者さんをお世話をすることですぐ目の前の人間に喜んでもらうために他なりません。その結果が、売上や利益であるわけです。

岡本会長は、よくひとりでお店に来られ、ラーメンを食べ、にぎわつてお店ではサッと席を立つてくれました。お店が暇なときには、必ずいくつかのアドバイスをしてくださりました。

にぎわつているお店は、お客様に必要とされている証拠で、そうではなくれば、喜んでもらえるように一生懸命考え、惜しみことなく体を使って行動するということを教えてくれました。口癖は「素晴らしい」とあります。

企業の寿命は30年とよく言われます。風風ラーメンは本当に強いて生き残ります。そういう風が吹くと、「創業の精神に立ち返ること」や、企業が社会・社員立派に仕事をする」から、「まわり

## 経営コンサルの独り言 38 「組織の余命診断」

皆さんに、風風ラーメンから新商品を紹介します。商品名は「応援ラーメン」と「ご褒美ラーメン」。今、世間では、100年に一度の大不況と言われています。こんな時代だからこそ、風風ラーメンから明るさを発信できます。いかが? 何か応援することができますか? お腹いっぱい食事をしていただくことを考え、2つのラーメンが登場しました。「応援ラーメン」は、お手ごろ価格でラーメンを食べていただけます。

皆さまに、風風ラーメンから新商品を紹介します。商品名は「応援ラーメン」と「ご褒美ラーメン」。今、世間では、100年に一度の大不況と言われています。こんな時代だからこそ、風風ラーメンから明るさを発信できます。いかが? 何か応援することができますか? お腹いっぱい食事をしていただくことを考え、2つのラーメンが登場しました。「応援ラーメン」は、お手ごろ価格でラーメンを食べていただけます。

## 応援ラーメン・ ご褒美ラーメン 新登場!



※販売価格は店舗によって異なります。



## NHKKリーダー研修

2月25、26日にNHKKリーダー研修を開催しました。

昨年までは、NHKK研修のトレーナーを養成するトレー  
ナーニー開催していましたが、社外の方々からの参  
加で、トレーナー養成に限った内容ではなく、リーダーと  
いう立場で仕事をされている方、「リーダー研修」に内  
容を一新しました。

も仕事内容も経験  
も皆違う中で3つ  
のチームに分かれ  
ました。

短い時間の中で、  
いかにチームワー  
クを高められるか?  
仲間の成長のため  
に、どんなアドバ  
イスをすれば良  
いか?

一人ひとりが、時  
にはリーダー、時  
にはリーダー力を支  
える側にまわり、  
お互いを知り、目  
標に向かって全員  
で切磋琢磨してお  
りました。

検定では、チ  
ーム内の心をひとつ  
にして全チームが  
手にしました。厳しい場面や思  
い通りにいかない場面もたくさん  
ありました。が、今回の研修生は全  
員が明るく、個性的で、とても温か



い雰囲気の中で2日間の研修を行  
なうことができました。

次回は9月に開催予定です。

リーダー力を高めたい! と思わ  
れる方は、ぜひご参加ください! 同  
じ立場の仲間と刺激し合いかが、  
やる気や気持ちがMAXになれます  
よ! (教育本部 利嶋 美保)



JR高崎線浦和駅から徒歩5分の駅前立地で、周辺はにぎやかで、非常に人通りが多い所です。店長は、珊瑚店長です。1号店の西川口店で多くの経験を積み、新店舗に全精力を注いでいます。

オープンセール3日間は、連日500名前後のお客様の来店がありました。天候がすぐれない日もありましたが、常に30名前後のお客様が途切れることなく並ばれ、大盛況のオープンとなりました。

店内では吉田社長、珊瑚店長とキャストさんが、元気に明るく接客をしています。お客様から、「声援や励まし」「おいしいしかったよ」、「また来るね」など多くのお言葉をいただき、また、会話をされる場面が随所にあり、吉田社長、珊瑚店長の人柄が出ていてるお店づくりとなっています。

これからも常に地域に風風ラーメンの元気さ、明るさを伝え続けていきます。浦和駅にお寄りの際は、ぜひ

ご来店ください。

(三宅 威能)

3月13日、埼玉県さいたま市に風風ラーメン浦和西口店がオープンいたしました。

株式会社道、吉田社長の2号店めのお店です。

## 浦和西口店 オーブン



### 風風ラーメン 大田店 周年祭



3月7、8日に、風風ラーメン大田店で周年祭を行いました。周年祭に向けて、風風ラーメン出雲店と合同で、ミニアニメ研修も行ない、日々の接客や営業内容を改めて勉強し、準備万端でのぞみました。

大田店が直営店となつて1年が経ちますが、ようやく人員体制も整つたり、今回晴れの一大イベントである周年祭を行なえる運びとなりました。前日は、終日雨模様で不安でした。が、当日は晴れたり、天も応援してくれていたかのような周年祭でした。2日間は、多くのお客様にご来店いただき、大盛況となりました。

店舗の皆さんも、忙しい中、楽し

そつに営業を行なつてくれました。  
周年祭を通して、これから営業を活かせる経験がたくさんできたと思います。

大田店の皆さん、周年祭で学んだことを今後も忘れず、楽しく営業をしていくくださいね! 皆さま、今後とも、風風ラーメン大田店をよろしくお願いいたします。

(FCCサポート本部 小林 幸平)