



Be Moved

Be Moved

vol. 49

2022年8月10日



フードサービス事業部
R Baker 広島 LECT 店 店長

だいげん えりこ
大源 絵理子

製菓専門学校で洋菓子、和菓子、パンなどについて学びを深めた大源。卒業し、パティシエとして製菓店の内定を獲得していた。しかし、実際に研修に入ると店との方向性が合わず、考えに考えた末辞退。心が折れ飲食業界から足が遠のき、興味があったアパレル業界の会社へ就職した。接客は性に

再び飛び込んだ
夢の業界

全 国の R Baker の店舗で1位の売上を誇る R Baker 広島 LECT 店の店長を務める大源絵理子。高い売上を記録しても現状に満足せず仕事に励み、周囲からの信頼も厚い。そんな大源に、仕事への想いや店創りへのこだわりなどについて話を聞いた。

合っていたものの、やはり「ものづくり」への想いが捨てきれず、専門学校時代の友人が楽しそうにパン屋で働く姿に刺激を受け、1年半ほどで転職を決意。そんな折、偶然にも R Baker 広島 LECT 店の新店オープンの求人を目にした。元々「既存の店に入るよりは、立ち上げから関わってみたい」という気持ちを持っていた大源には、まさにピッタリの条件だった。すぐに応募し、新規スタッフとして加わる運びとなった。

お客様が楽しめる
売り場創り

異業種からの転身だったが、意欲的に知識や経験を吸収し、大源はすぐに頭角を現す。2019年には R Baker 広島 LECT 店の店長に就任。立地のよさなど



も相まってオープンから高い売上が記録していたがそれでは飽き足らず、次々と施策を展開していく。例えば、インスタグラムの質問箱機能を活用し、「食べてみたいパン」を募集すると、フォロワーから1度の質問で20件近く回答が集まった。実現可能なものは検討を重ね、試作開始。大葉明太ポテトや焼きカレーパン、チョコベークル、フルーツサンドなど幅広い系統のパンをつくり、本部の許可を取った上で販売した。意見を寄せたお客様からは喜びの声が届き、

来客数も増えて売上が伸びるなど反響は上々だったという。

このようにお客様とコミュニケーションを取りながら施策を練るのは「ひとりでも多くのお客様にご来店いただき、またお客様に飽きられない売り場創りを」というモットーによる。季節感が出るようにイベントごとのフェアやポップにもこだわり、配置も臨機応変に変えることで、新鮮さを演出。一つひとつの工夫や努力が実を結び、店長就任以来、今まで以上に右肩上がりでの売上が伸ばしている。

スタッフの意見を 売り場創りに反映

売り場創りにはスタッフの意見も柔軟に取り入れることを心がけている。これまでには、アルバイトスタッフからの提案で、店の配置を一新したことも。目立つ机はもちろん、ゴミ箱の位置まで移動させた。



「店の雰囲気ガラリと変わりました。お客様の居心地のよさも向上したのではないでしょうか。」

より良い売り場創りを進めるためスタッフ一人ひとりからの意見をもらえるよう、積極的に世間話をし、お互いの距離を近づけている。また、店全体での士気を上げるべく、定期的に売上の状況などを共有するといった試みも忘れないう。こういった取り組みを通して、お互いが声を掛け合い、自分たちが働きやすい環境をつくっている。

めざすは新記録

今後の目標は、1日当たりの最高売上約85万円という大分オープン(※)オープン時の数字を抜くこと。無謀な挑戦かもしれないが、これを成し遂げるべく展開や施策を常に考えている。その中の1つがSNSの活用だ。

「時代に合っている方法で、これからの店舗運営には欠かせません。」

以前から行っていたリクエスト商品募集の他にも様々な仕掛けをしていく予定で、自ら有名店やインスタグラムの利用の仕方がうまい他店を訪れるなど、調査に余念がない。それもすべて、自身が設定した目標をクリアするためだ。R Baker 広島LECT店をさらに盛り上げるべく、大源はこれから突き進んでいく。

しゃぶしゃぶ温野菜 二又瀬店 2012(H24)年11月OPEN!



店長代理
こばやしてるかず
小林 照和さん



店舗の特色

13名のスタッフが勤務しています。私を除く12名のスタッフが厨房とホールに分かれて担当しており、私は店舗の運営を担っています。当店は、長年この地で営業をしているので地域に根付いていること、空腹を満たすだけではなく家族や友人、恋人など大切な人との大切なひとときを楽しんでいただける雰囲気があることが自慢です!

強み

お 客様を迎え入れるための入念な準備を大切にしています。メニューは食べ放題のため、開店までにどれだけ食材を準備できるかが勝負になります。毎日2~3時間かけて具材をカットし、準備を行うことで万全な態勢でお客様を迎え入れることができます。また、初めてのお客様に対しては、自分の家族が来店したときをイメージして丁寧に説明することをホールスタッフ全員が心がけています。

\\ 今後の目標! //

売 上目標の達成に向けてスタッフと面談やミーティングなどを行い、一体感を持って頑張ります! また、数字を追いかける過程でスタッフがそれぞれの成長を実感できるようサポートしていきたいと思えます。



注目スタッフ

いけま あやめ
池間 綺花さん

忙 しい雰囲気を出さずに黙々と落ち着いてホールの仕事を担当してくれます!

さだ ゆうり
佐田 佑理さん



注目スタッフ

学 業とアルバイトの両立に奮闘する高校生です。常に優先順位を考えながらホールの仕事に取り組んでいます。



思い出深いエピソード

約 1年前に私は当店に配属されました。配属当初はコロナの影響で休業と時短営業を繰り返しており、なかなかオペレーションを習得できず不安な日々を過ごしました。ようやく今年の春頃から営業時間が安定してきたので、ここからさらに連携を取って売上を伸ばしていきたいと思えます。



↑期間限定「夏鍋」販売中です!

感

KAN

互いの気持ち・存在・立場が

応

NOU

感じ合い・交ざり合い・応答し

道

DOU

互いが成長・発展するうえで

交

KOU

無形の形が行き交う

President
column

Vol.49

感応道交とは、仏と人間の気持ち・
また教えるものと教えられる者の
気持ちが通じ合い融合すること(仏語)
～全従業員の想いをひとつに～



『一番テンションが上がる褒め言葉は?』 part2

前月号からの続きです。

トークバラエティ番組『人志松本の酒のツマミになる話』で
ゲストの青山学院大学駅伝部監督の原晋氏から
「言われたら一番テンションが上がる褒め言葉は?」と質問が上がりました。
質問に対する俳優さんや芸人さんのコメント・回答がとても参考になる
ところがありましたので、皆さんのお役に立てばと思い、引き続き
紹介します。

麒麟の川島明さんの回答

本番前、
某ディレクターに言われた言葉に「燃えた!」そうです。

『川島さんがMCの番組です』と言われて、楽しい気持ちで現場に行っ
たところ、台本を見る限り『無茶苦茶やな…』と思える内容で、お世
辞にも『よし、行こう!』とはならなかったそうです。

正直にディレクターさんに、
『これは成立してない』『これは厳しいですよ』
と伝えたときの、ディレクターのひと言。

『だから川島さんと呼んだんじゃないですか!』

「この言葉には、燃えました!『行きましょう!』ってなった。」
と仰っていました。

難しいからこそ、《あなた》にお願いしているんです!
とプライドをくすぐる言葉。

難しい…と感じてしまってもこのように言われたら、
「そう思ってくれるのならやってみよう!」
「挑戦してみよう!」と想いを転換する力が湧くのではないのでしょうか。

そして、アンタッチャブルのザキヤマ(山崎弘也)さんの回答にも
共感しました。

「具体的に、『あの時のあの返しが面白かったですね』というのを、
エレベーター間際で言われるのが嬉しい!」と。

このポイントは、「さりげなく」ですね。

褒められるととても嬉しく感じます。

どんな言葉を伝えるかも大切ですが、こういう「タイミング」、
『さりげないタイミング』も大切なのですね。

そして、千鳥のノブ(早川信行)さんが付け加えた言葉も参考になり
ました。

「ザキヤマさんとの収録の後、よく聞きませんか?
ザキヤマさんがいないところで、みんなメイク落しながらこう言って
ますよ。『あれバケモンやな』って!」

こじり(小島 瑠璃子)さんもその言葉に被せて
「私も、聞いたことがあります。『あんな人いないな』とか
『あれはダメだ、あれを超えることはできね〜』みたいな、
絶望感なメイク室にいたことがあります」と。

この二人の言葉にザキヤマさん、とても嬉しそうでした。

というのもこの言葉、これは第3者の言葉を伝えることなのです。
本人がいないところで、周りの人が
どんな「褒め言葉」を言っていたかを伝えるテクニック。
これは直接言われるより心に響きます。

誰かが言っていたその「褒め言葉」を
その人に伝える、届けるのは直接に聞くよりも
すごく嬉しいですね。

そして川島さんもプラスして、
『大阪の若手は、ザキヤマさんと共演することを
(事故る)って言ってますから。』と伝える。

一見マイナスに思える言葉をチョイスして褒め言葉として伝える。
やはり芸人さんは言葉のチョイスが素晴らしい!

このようなことを参考にして自分に取り入れ伝えていくと
人間関係のコミュニケーションが深まります。
皆さんも是非今から実践してみてください。

この度は、当社の取引先でありご協力いただいております企業様のご案内です。

日本セレモニー様の冠婚葬祭

「ナイスライフシステム」

一生に一度のその日のために、月々のお支払いで安心を

The Funeral Place of mind

葬儀中も、新たな命立ちます

あんしん 

葬儀の費用 2,000円×120回

総額 **240,000円**

※消費税込のお支払い総額は264,000円となります。

Women's Plan

いつまでも、その喜びで包まれるように

しあわせ 

葬儀の費用 2,000円×120回

総額 **240,000円**

※消費税込のお支払い総額は264,000円となります。



Coming of Age ceremony

一生に一度の、その日のために

はたち 

葬儀の費用 1,000円×90回

総額 **90,000円**

※消費税込のお支払い総額は108,000円となります。

その輝きをフォトジェニックな写真に残して

しあわせII 

葬儀の費用 2,000円×120回

総額 **240,000円**

※消費税込のお支払い総額は264,000円となります。




お問い合わせは

冠婚葬祭なび下関店様まで

直接店舗でまたはお電話で、
遠方の方もまずは下関店へお問合せください
※「石材日進」とお伝えください

山口県下関市伊倉本町3丁目1-1 ゆめシティ2階

営業時間

10:00 ~ 20:00

TEL ● 083-242-1414



ナイスライフ
システム



冠婚葬祭なび

特別な人と特別な場所で永遠を誓う

かどでII 

葬儀の費用 2,000円×120回

総額 **240,000円**

※消費税込のお支払い総額は264,000円となります。



Men's Plan

その日から、最高のドラマが始まる

かどで 

葬儀の費用 2,000円×120回

総額 **240,000円**

※消費税込のお支払い総額は264,000円となります。



ガーデンマルシェ下関店・防府店

入荷情報のお知らせ



最新情報は Instagram・Twitter で
ご確認ください

最新の情報はこちらから



社内トピックス

社内表彰制度創設!!! 48期第一四半期表彰!!!

経営理念の「顧客感動満足提供業」を日々心掛けて実践していただくことで、より顧客に寄り添った質の高いサービスを提供できる組織づくりのため、48期よりスタートした表彰の第1回受賞者が決定しました!

感動賞



褒められた で賞



事業所
賞

ミスタードーナツ 祇園新道ショップ

◆ 感動エピソード ◆

お散歩ついでにベビーカーでミスタードーナツ祇園新道店に寄りました。会計後、若い店員さんがレジから出てドアを開けてくださって、とても助かりました。どこの店もベビーカーで行くと嫌な目で見られたりしていましたので、感動して泣きそうになりました。(※詳細は46号に掲載しております)

◀吉松店主



感動賞は四半期毎に各拠点(事業所・店舗)より報告された成功事例や賞賛メール、お客様から寄せられた感謝のお言葉などを集めて役員会にて審査の上、一番感動した事業所を表彰します。

個人賞



ダスキン日進黒崎営業所 矢田部 直人さん

◆ 褒められエピソード ◆

害虫駆除のお客様が倉庫の扉の鍵がかからないので不安で怖いと言われていたもので、調べたところドアの端に砂などが堆積していました。土砂を取り除いてあげたらきちんと開閉して鍵がかかるようになり、「ダスキンさんはこんなことまでしてくれて頼りになる」と感謝していただきました。

褒められたで賞は四半期毎に各拠点(事業所・店舗)より推薦された頑張っているスタッフの取組内容を役員会にて審査の上、最優秀者1名を表彰します。

中四国地域初出店

VANSAN下関一の宮店

8/2(火)にオープンし、
VANSAN事業を開始しました!!!

本格イタリアンが気軽に楽しめる「VANSAN」は、小皿料理のタパスを豊富にご用意。少しずつたくさんのお料理を楽しむイタリアンです。



メニューについてはこちら
(本部メニュー)



▲VANSANの本格ピザ窯

▲キッズスペース

住所

下関市一の宮本町2丁目13-40

TEL/FAX

083-242-2244

営業時間

11:00 ~ 23:00 (現在 22:00 閉店)



絶えず前進し、人々の心を動かし続ける
そして、日本中、世界中の人々に感動の渦を巻き起こそう

株式会社ニッシンコーポレーション

社内報「Be Moved」vol.49

2022.8.10発行

編集担当：経営管理部 藤川

社内報に対するご意見・ご要望がありましたらお知らせ下さい