



Be Moved

Be Moved

vol. 40

2021年11月10日



フードサービス事業部
麵場田所商店 下関駅前店 店長

くる す みのる 未 栖 穂

麵

場田所商店の山口店・
下関駅前店の立ち上げ
に携わってきた未栖

穂。調理一筋で積み上げてきたこ
れまでの経験をもとに、こだわりのある仕事ぶりで店舗を運営している。店舗立ち上げ時の苦労や今後の目標について語ってもらった。

新しい業務にチャレンジ

これまで食に関する仕事に關
わってきた未栖は、病院給食など
の調理業務を長年経験してきた。
仕事にはやりがいを感じていた
が、自分の中で毎日がマンネリ化
していると感じ、転職を決意した。
「刺激的な仕事をしたい」と一念
発起し、最初に見つけたのが、ニッ
シンコーポレーションの求人だっ
た。募集していたのは、新規店舗
のオープニングスタッフ。調理ば
かり関わってきたため、店舗運営

などのマネジメント業務は未経験
だったが、「新しい役割に挑戦する
のも面白いのではないかと感じ、
2018年4月に入社した。

慣れない業務ながらも 充実を実感

最初に任されたのは、麵場田所
商店山口店の立ち上げだった。關
わったのは、未栖を含めた5人の
社員。入社時期の関係で研修には
参加できなかったため、皆に教え
てもらいながら業務にあたった。
人財育成については、まったくわ
からない状態からスタート。キッ
チンに関する指導はそれまでの経
験で対応できたが、ホールの接客
業務については未経験だったた
め、一連の業務をスタッフに教え
るとなると苦労も大きい。常に美
味しい料理を提供するため基本的
にはキッチンで調理に専念しなが
ら、ホールの様子にも気を配るこ
とは容易ではなかった。

「オープン後3〜4か月は特に忙しく、大変だった記憶もありますが、多くのお客様にご来店いただき、活気のある中で充実した仕事ができ転職して良かったと感じたことを覚えています。」

頼れる仲間を支えられ、
今がある

一年半ほど経った頃、山口店の店長代理を自ら志望し任命いただいた。背筋が伸びる思いだったが、スタッフの教育に関しては、入社した当初から自信を持ってないまま



だった。上手くマネジメントできず、「調理一本で働ける他の会社へ転職した方がいいのでは…」と落ち込んだ日もあった。

最初に行き詰まったのは言葉選びだ。どんな風に伝えれば、正しく理解し、働いてもらえるか。その悩みに具体的なアドバイスをしてくれたのが店長だった。店長は未栖のスタッフとのコミュニケーション不足を指摘し、接し方について丁寧に教えてくれた。

「ちよっと優しくすぎるのではないかな。もう少し強めに伝えても大丈夫だ。」

的確なアドバイスを受け、未栖は意識してスタッフとコミュニケーションを取るように心がけた。今では必要に応じて厳しく指導もできるし、しっかりと褒めることもできる。当時と比べれば、随分と成長したように思う。自ら指導してきたアルバイトスタッフたちの成長も著しい。進んで仕事に取り組む様子には、頼もしささえ感じている。



お客様の笑顔が見たくて

現在店長を務める下関駅前店は、2020年4月から立ち上げに携わり、同年6月にオープンした。「いつでも明るく元気に」が店のモットーだ。コロナ禍の影響により、飲食業界は依然として厳しい状況にあるが、お客様にとって安心して食事ができる店にしようと、常に環境を整えている。ここで提供するものは、当然ながら100点満点の料理だ。美味しいラーメンを味わってもらいたいというプライドにかけて、出来映えや見た目にも決して手を抜かない。

「お客様は、星の数ほどある飲食店の中から麵場田所商店を選んで来店されていますから、必ず満足していただきたい。この一念で業務に取り組んでいます。『おいしかったよ、ごちそうさま』『また来るよ』という言葉が一番の励みです。」

今後、新たに出店する際は、これまで立ち上げに携わった2店舗での経験を生かし、自ら進んで店創りを手がけていきたいと意欲を見せる。「刺激的な仕事をしたい」と入社したニッシンコーポレーションで、今もなお前向きに突き進む未栖。この先も責任ある立場として、企業の成長をしっかりと支えていくだろう。





あけぼの珈琲

2015(H27)9月OPEN! 下関店
座席数:72席店長
ま と ぼ み つ る
的 場 充 さん

店舗の特色



当 店はニッシンコーポレーションのオリジナルブランドとしてオープンし、今年7年目を迎えました。メンバーは私を含めて18名、1日3~4名体制で運営しています。大まかな担当はありますが、全員で臨機応変に業務を行っています。こだわりの自家焙煎の珈琲・すべて手作りの料理やスイーツに加え、四季折々の期間限定メニューを提供しています。

おすすめメニュー



自 家焙煎の珈琲と手作りケーキです。その季節でしか味わえない期間限定メニューも勿論おすすめです。お客様から特に人気をいただいているメニューは、ブレンド珈琲とナポリタンです!

強み



店 店舗創りに奮闘してくれている全スタッフが当店の強みです!

当店はオリジナルブランドの1店舗目のため、何もかもがーからのスタートです。フランチャイズ店舗のように本部のマニュアルがあるわけではないので苦労も多くありましたが、自分たちで考えながら進めることで様々な経験ができ、やりがいも感じます。料理やスイーツが美味しく見える写真の撮り方やPOP作り、そして人財育成など、スタッフ全員が試行錯誤しながら行ってくれています。スタッフ間で教えあった結果、スイーツの仕込みも全員できるようになりました。



▲自家焙煎機

注目スタッフ

さ さ き あかね
佐 々 木 茜 さん

入 入社2年弱ではありますが経験値が高く、当店で取り扱う珈琲豆や食材の発注など責任を持って担当してくれています。また、人財教育など店舗の運営管理にも力を入れています。ムードメーカーのような存在で、佐々木さんがいるだけで店舗が明るくなります。

注目スタッフ

な が わ さ き
中 川 咲 さん

▼秋のパングラタン

発 注や店舗の運営管理を中心に、様々な業務で幅広く活躍してくれています。とてもしっかりしており、信頼しているメンバーです!



工夫していること



新 型コロナウイルスの影響を受け、お昼の売上げが下がってしまいました。売上げを回復させるべく、社長をはじめ経営陣の皆さまにアドバイスをいただきながら、冬メニューの開発をしています。そのときどきのおすすめメニューをお店のInstagramにあげています。是非ご覧下さい。



▲秋の欲張りパフェ

今後の目標!

目 標は2号店を出すことです。そのためには、当店をさらに盛り上げ、安定させることが一番だと考えています。さらに認知度を向上させ、お客様のご来店を増やせるよう尽力していきます。

メニューはこちら



ホームページ

フォローお願いします



Instagram



Twitter



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.40

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～



『ほめる』

今回は、コロンビア大学のミューラー教授らによる「ほめる」
ことに関する興味深い実験を紹介します。

ある公立小学校の生徒を対象にして『褒め方』に関する実験を
行いました。

6回にわたる実験でわかったことは、
「子どものもともとの能力(＝頭のよさ)を褒めると、
子どもたちは意欲を失い、成績が低下する」ということです。

ミューラー教授らは、子どもたちをランダムに2つのグループに
分けました。

両方のグループの生徒がIQテスト(1回目)を受けましたが、
1つのグループの生徒に対しては、テストの結果がよかった
ときには「あなたは頭がいいのね」と、子どもたちのもともとの
能力を称賛するメッセージを伝えました。

一方もう1つのグループに対しては、「あなたはよく頑張ったわね」
と、努力を称賛するメッセージを伝えました。
その後、ミューラー教授らは、同じ子どもたちに
かなり難しめのIQテスト(2回目)を受けさせました。

さらにその後、
最初に受けたのと同じ程度のIQテスト(3回目)を受けさせ、
結果の推移を調べました。

すると、もともとの能力を褒められた子どもたちが、成績を落とし
てしまったのに対し、努力を褒められた子どもたちは成績を伸ば
したのです。

褒め方の違いは、子どもたちの取り組み方にも影響を与えました。



「頭がいいのね」と、もともとの能力を褒められた子どもは、
2回目の難しめのIQテストを受ける際、
**この試験のゴールは「何かを学ぶこと」ではなく、「よい成績を
取ること」にあると考え、
テストでよい点数が取れなかったときには、成績についてウソを
つく傾向が高いこともわかったのです。**

また、彼らは、**よい成績が取れたときはその理由を「自分に才
能があるからだ」と考え、
同じように、
悪い成績を取ったときも「自分に才能がないからだ」と考える傾
向があることもわかっています。**

一方、
**「よく頑張ったわね」と、努力した内容を褒められた子どもたちは、
2回目、3回目のテストでも粘り強く問題を解こうと挑戦を続けま
した。**

**努力を褒められた子どもたちは、悪い成績を取っても、それは「(能
力の問題ではなく)努力が足りないせいだ」と考えたようです。**

ほめる教育研究所 竹下幸喜 公式メルマガ より

私は社員・アルバイトスタッフさんに

＼ 一歩踏み出してもらいたい! ／

＼ 行動してもらいたい! ／

＼ 成長してもらいたい! ／

と思っています。

そして、そうであるならば、

＼ 失敗なんてない、全ては気づきである! ／

＼ 行動・努力したことが素晴らしいのだ! ／

と、ミューラー教授らの実験のように努力を認め行動を後押しし、
挑戦を称賛するように努めたいと思います。

お子さんのおられる皆さんは子供を褒める時どのように接してい
ますか？

新入社員紹介

今年度入社した社員を紹介します！

入社年月日:2021年6月1日

入社して早くも5か月が経ちました。営業経験のない自分ではありますが森本所長をはじめ営業所の皆さんに支えられながら日々精進しております。狭い床下においては自慢のボディが災いすることもあります。しっかりと減量してどこでも潜れる営業マンを目指したいと思います。

皆さんよろしくお願いいたします。



環境衛生事業部
ダスキン日進山口営業所
杉田 英樹さん



フードサービス事業部
大阪王将 防府店
中野 将希さん

入社年月日:2021年7月20日

入社して3か月が経過しました。まだまだ未熟で、先輩方に迷惑をかけることは多いですが日々真面目にお客様と向き合っています。これからも先輩方の話をしっかり聞き、お客様に最高のサービスを提供できるように日々精進していきます。

お客様の声

称賛

●環境衛生事業部 幡生支店 船越さんへ

「以前エアコンクリーニングの見積依頼した際は、まだお掃除の必要はないとのことでした。2年経ったので再度見積をお願いしたいのですが、以前と同じ担当者に来ていただきたいです。その方はとても愛想よく対応してくださり、エアコンをしっかりと確認してくれたので、安心して相談できます。」と、コンタクトセンター過去履歴よりダスキン幡生支店と判明しました。

ご意見をくださったお客様に感謝し、さらなる「顧客感動満足」を追求しましょう！



ご意見

シロアリの点検を依頼したが、点検の時間が短かったため大丈夫か確認したところ、「大丈夫です。」と言い切って帰られたが、点検箇所が土ががぶったまま開けていない箇所が判明。この事は担当者には伝えず、他の人で再点検を実施。15箇所中12箇所しか点検できておらず、未点検箇所にシロアリがヒットし、お客様へ報告。「点検していなかったのだから返金してくれるよね？」と言われ、この担当者が点検した月数分を請求せずに点検し、毎回点検箇所を図面で説明させていただく事をお約束し、ありがたい事に継続していただける事になりました。

貞友常務からのコメント



お客様に合わせた最適な提案をした事で、信用を得る事ができた良い事例ですね。自信を持ってお客様のお役に立つと言い切れないものをご契約いただいても、結果としてお客様に満足していただければ、その後リピートしていただく事はないでしょう。勤めるばかりではなく、時にはマイナスの提案も必要です。これからもお客様目線で物事を考え、ベストな提案をしていきましょう。



この件は、完全なる契約の不履行であり、顧客との信頼関係を失墜させた大問題です。この者は担当者でありながら、お客様との契約内容（点検箇所の数及び位置）を把握できていない事を認識しながらサービスに伺っていました。しかもその事をお客様に報告し改善する事はできたと思いますが、全く手を打っていませんでした。当然ですが、お客様は大変ご立腹され「ダスキン幡生支店はこちらが見ていないと不正な事をするから信用できない。」と厳しいご意見をいただきました。自身の軽率な行動で、お客様のために頑張っている他のスタッフや店舗全体が評判を落とした事を真摯に受け止め反省して、これからは企業理念の「自己革新」を実践できる人になり、信頼回復に努めてください。



称賛

●フードサービス事業部

「TGALデリバリー福岡東店」の事例です。

こだわりとんかつ神楽福岡東店

- ・ヘルシー・プロ意識が高い・包装が適切だった
 - ・スピーディーで信頼できる
 - ・料理がおいしい・完璧に調理されている
 - ・環境に配慮した包装だった
 - ・注文に関するメモに従っていた
 - ・金額に見合うサービス
- 熟成コースかつ弁当を注文
- ・満足できる量だった・最適な温度だった
 - ・新鮮だった・盛り付けが丁寧だった・美味しかった

中村常務からのコメント

最上級の評価を頂きました。



TGALはデリバリーなのでお客様の顔が見ることが出来ません。また、接客によるアドオン（※1）も出来ない業態です。電話の注文も殆どなく、お渡し時にお顔を拝見出来ないことも多々あります。そのため、クオリティのハードルは高い業態です。また、他の業態よりもタイム管理が重要です。外食業で「QSC+T（※2）」というのは共通の認識ですが、「Q+T」のハードルが極めて高い業態が「TGAL デリバリー」。今回のご意見、評価は非常に素晴らしい内容です。しかし、このレベルの評価を頂き続けなくてはならないのが激戦のデリバリー業界です。福岡東店は当社の「TGAL デリバリー 1号店」。是非とも激戦を勝ち抜いて欲しいですね！



※1 アドオン: Add(追加)とOn(付ける)を組み合わせた言葉で追加・付属を意味する

※2 QSC+T: Q・S・C(Quality=品質、Service=サービスCleanliness=清潔さ)+T(Time=提供時間)

あけぼのファーム



すみれ
寿美令



上のハウスでは花が咲き始め、下のハウスでは実が色づき始める直前の状態です。天候によりですが最初の収穫は11/15頃を予想しています。
(10/26現在)



▲上のハウス

▲下のハウス



▲下のハウス

11月下旬～12月より
販売開始予定です

お米の販売はじめました

すみれ
寿美令が
育った
自然あふれる地域で
美味しい水と空気と
愛をこめて
作ったお米です



社内販売も
承ります

3kg 10kg
(玄米)
5kg

取り扱い店舗・お問い合わせ電話番号

ガーデンマルシェ 下関店：083-248-2253
" 防府店：0835-26-1187
あけぼの珈琲 下関店：083-227-4448

ガーデンマルシェ 下関店



秋の寄せ植え教室の お知らせ

※マスク着用をお願いします。▼多肉の寄せ植え

参加人数 各時間 5名

<持参していただくもの>
汚れていい服装・ゴム手袋 (水を使用します)



11/14(日)	10:30～	多肉
	14:30～	カゴ
11/15(月)	10:30～	鉢
	14:30～	ブリキ
11/22(月)	10:30～	リース
	14:30～	カゴ
11/29(月)	10:30～	多肉
	14:30～	多肉

参加費
多肉 小2,000円 大3,000円 ブリキ 3,500円
カゴ 4,000円/リース 4,000円 ※参加費は税込みです

▶インスタ
グラムは
こちら



【下関店】電話番号

☎083-248-2253

社内トピックス

ダスキン日進 山口営業所 **田中 康裕**さん



(株)ダスキン ターミニクス事業部
『テクニカルコンテスト
2021全国大会』



▲テクニカルコンテストの様子(リモート)

3位入賞!!!

田中さんコメント

先日、中四国エリア代表として全国大会に出場させて頂きました。結果は全国3位をとることができました。これも事務所の皆様の温かい応援とエリマネの事前対策が功を奏したと思います。本番前は全国の精鋭たちの前で緊張していましたが、本番中は自分の事に集中し、上手く表現できたと思います。一部伝えきれていない所がありましたので、そこはこれからの課題として受け止めて前に進んでいきます。応援頂きありがとうございました!



▲(株)ダスキン 鬼原エリアマネージャーと田中さん

前月号で出場お知らせをしましたが、ダスキン日進山口営業所の田中さんが見事入賞!!!おめでとうございます!



▲山口営業所の皆さんと受賞の喜びを分かち合いました

森本所長コメント

表彰台おめでとうございます!大役果たせましたね!背負うものも大きかったと思いますが、プレッシャーを力に変えて、これまで努力してきたことがしっかりと生かされた結果ですね。所内にて喜びを分かち合えることが出来ましたし、健闘した田中君を山口(営)スタッフみんなが誇らしく思っております。本当に疲れ様でした。



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.40

2021.11.10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