



*Be Moved*

## Be Moved

vol. 68

2024年3月10日



くり はら じゅん  
栗原 純

フードサービス事業部  
R Baker BRANCH 福岡下原店

## 中

学頃から料理が好きだった栗原純は、高校の進路選択時に製パンの専門学校を選んだ。様々な料理のジャンルを幅広く学ぶのではなく、一つの分野を究めたいという思いからパン職人の道を選択したのである。卒業後、希望を胸にパン業界に飛び込んだ栗原が配属されたのはR Baker広島IECT店。入社時の戸惑いやパン作りについての思い、今後の目標について聞いた。

学校で学ぶパン作りと、  
仕事としての  
パン製造の違い

製パンの技術を一通り学び終え入社した栗原だったが、すぐに学生として学んできた環境と、社会人として携わる現場との大きな違いを痛感した。学生のとくのように、授業時間内に終わらせることができるカリキュラムが用意されているわけではない。開店時間に合わせて、朝5時

半からパン作りが始まる。そして、焼き上がり時間を考慮して、成形する時間を逆算して決めなければならない。その慌ただしさに慣れるまでは戸惑うことも多かったという。

それでも、不思議とつらいと思わなかったのは、仲間がいたからだ。早朝から出勤しているスタッフ全員が、その日その日のオープンに向け一気に製造に取り掛かる。キッチンで皆が忙しく動き回っている様子はまさに戦場のようなだった。しかしその戦場には、温かい仲間とのコミュニケーションがあったのだ。

子どもの自由な  
発想に学ぶ

入社して1年が過ぎた頃、一般社団法人主催の「ミラコラ」というプロジェクトに参画した。これは、小学生在が様々な企業とコラボして製品や活動を企画し、リアルな職業体験を長期的に行い、失敗や葛藤を乗り

越えながら「達成感」や「お役立ちする喜び」を身を持って経験するプロジェクトである。広島LECT店で新商品のパンを企画することになり、その期間は1年間。栗原は、定期的に子どもたちと打ち合わせを重ね、パンのイメージを固めていった。

そこでまず驚いたのは、子どもたちの発想力だ。一人に3種類ほどの「作ってみたいパン」を考えてきてもらったところ、大人では決して想像できないような斬新なアイデアが飛び出した。中には、紅葉を入れた秋らしいパンを提案した子どももいたという。

「食材以外のものを『材料』として認識するのは、子どもならではの自由な発想だと思いました。」

数々のアイデアから選ばれたのは、「イチゴメロンパン」だ。メロンパン生地を薄いピンク色に着色し、パン生地の中にはたつぷりのラズベリージャムを入れた。大量生産には向かないレシピだが、インパクトは十分。1日限定販売で製造した50個のパンは完売となった。

今でも忘れられないのは、試食品

として提供したときの子どもたちの反応である。目を輝かせて感嘆の声をあげた子どもたちの姿は、栗原にとっても感動的なものだったという。栗原も自身が考案したパンがメニューに採用された経験を持つ（後述）。そのときの何にも代えがたい達成感や喜びを子どもたちにも体験してもらえたことは、栗原自身「社会にお役立ちする喜び」をさらに感じることでできたという。



▲イチゴメロンパン

### 新商品開発のコツは 冷めても美味しいパン

月に一度、店舗オリジナル商品の開発を行っている。

そこで心がけているのは、「冷めても美味しいパン」を作ることだ。焼きたてが美味しいのは当然だが、お客様が購入するときにはほとんどのパンが冷めているため、その状態でも満足してもらえる商品でなければならぬ。そこで栗原が広島LECT

店時代に考案したのが、ポテトサラダ入りのパン「ごろつとじゃがチーズ（通称ごろじゃが）」。ポテトサラダは冷やして食べるおかずというイメージもあり、栗原のコンセプトにピッタリとはまったのだ。その後、定番メニューとして定着。現在も、若男女問わず人気のパンとして多くの店舗で取り扱われている。



▲広島LECT店勤務最後の日に

### 明るく活気ある 店創りへの夢

2022年7月に現在所属しているBRANCH福岡下原店へ異動してから、生活リズムは大きく変わったという。朝5時に出勤することもあれば、お昼頃に出社する日もある。

体力的には大変だが、パン作りの楽しさは変わらない。

現在は、製造だけではなく接客などを含む、店舗運営のすべての業務に関わっている。この経験を活かし、いずれは店長として店舗の運営を担当するのが目標だ。

「もし私にお店を任せてもらえる日がきたら、明るく楽しい職場を目指していきたい。従業員同士が活発にコミュニケーションを取れるような店創りをしたいと考えています。」

「ミフコラ」を通じ、子どもたちの夢を後押しすることで自身の視野も広がり、また、店舗の異動に伴って新たな目標に向けて歩み始めた栗原。パン作りに対する情熱を胸に秘め、お客様に満足いただくため日々挑戦を続けている。





▲上條さん



かじやま だいすけ  
梶山 大介さん

▶寿美令トマトのハウスに住み着いた座敷わらしのキャラクター「すーちゃん」



うえだ ちひろ  
上田 知広さん

注目スタッフ

農業大学出身で植物の専門家です！  
ガーデンマルシェに行った際には、上田さんから植物の説明を受けています(笑)上田さんの話はとても面白く、コミュニケーション力に長けています。配達先でお客さんとすぐに親しくなるところも、上田さんの魅力だなと感じます。



▲配達準備中

メンバー構成

▲ハウスナビアドバンス(ハウスの統合環境制御盤)を操作中  
社員2名、パート9名の計11名が勤務しています。皆さん仕事への意識が非常に高く、向上心を持っている素晴らしい方ばかりです。チームワークも抜群です！

あけぼのファームの特色

トマトは栽培方法で味が大きく変わる植物で、トマトが萎れるくらい少ない量の水で栽培することで甘くなります。今までは自分たちでトマトの萎れ具合を見て灌水のタイミングを図っていましたが、ハミルス(※1)という機械の導入により、萎れ具合の監視から灌水までを機械で自動的に行うことが可能になりました。定点カメラでトマトの葉を撮影してAIが自動で萎れの検知・水やりをしてくれるので、天候の急変による過灌水や萎れすぎ等のトラブルを防ぐことができ、作業負担の軽減にも繋がったと思います。

※1ハミルス:植物のしおれ状態をAIで見える化し最適な自動かん水制御を可能にするシステム



▲村上さん



注目スタッフ

やま なか あけ み  
山中 明美さん

ハウス内業務はもちろん、インスタグラムの投稿もして頂いています。広い視野をお持ちの方で、私では思いつかないような内容も投稿してくださいませ！新しい業務にも積極的に取り組んでくださるので、大変助かっています。

◀しもマルのマルシェに参加するときのエプロンの試着



あけぼのファームの強み

「寿美令」(すみれ)ブランドとしてトマトの品質には特にこだわっています。アイメック農法(※2)で栽培していても、栽培管理によって味には差が出ます。例えば、元気の良すぎる根がアイメックフィルムを突き破ってしまう事があります。そうすると、水の吸い過ぎで実が大きくなり、味も薄くなってしまいます。それらを防ぐためにも、トマトの様子をよく見て、早めに発見し対処できるようにしています。

※2アイメック農法:医療用として開発された技術を農業に転用したアイメックフィルムを用いて高収量・高品質・高採算性の栽培を可能にした画期的な栽培法



▲福田さん

印象に残っているエピソード

今期の収穫が始まってすぐの頃、設置した冷凍庫が不良品で漏電し、栽培機器の電源も落としてしまうトラブルがありました。収穫量に大きな影響があり、一時的に納品先を絞って対応することになりましたが、作業が減った空き時間を利用して、あけぼのファームのキャラクター「すーちゃん」の制作や、しもマルのマルシェへの出店等を行う事ができました。「寿美令ハウスの、いたずら好きの座敷わらし」という「すーちゃん」のキャラクターは冷凍庫のトラブルは妖精・妖怪の仕業では?と思った所から着想を得ています。

今後の目標!

トマトの生産量UP!ジュースの販売促進!インスタグラムを通じた広報活動!目の前のことを着実にこなしながら、さらなる飛躍に向けて精進していきたいと思ひます。

寿美令トマトジュースは近日発売開始予定です!!!



伊吹さん、中野さん、野田さん、立野さん



# 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.68

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～



# 塀の落書き

今回は物語形式で「動機」と「モチベーション」についてお伝えします。

ある町に、縁側でゆっくりお茶を飲むことを日課にしている頑固者の[ごごと 有三じいさん]が住んでいました。

今日も縁側でのんびりお茶を飲んでいると、いたずらが大好きな小学生3人組(男の子)が現れました。



「おい、有三じいさんの家だ、また落書きしようぜ!」

「やろう、やろう!!!」

3人組は有三じいさんの家の壁に落書きを始めました。

〈ハゲじい〉〈う●こ〉〈エロじい〉

「ギャハハ〜!!!!!!」3人は大はしゃぎです。



「なんか、外が騒がしいの〜、さては・・・。」

「やっぱり、あの3人が落書きしてある、コラー!」



「あ!有三じいさんだ、逃げろ〜!」

「あっかんべえーだ!」



「コラー!悪たれどもめ!いくら怒っても言うこときかんの〜!」

「今度見つけたらただじゃおかんぞ!!!」



「あー 楽しかった。明日も行くか」

有三じいさんが「何かいい方法はないか……」と悩みながら塀の掃除をしていると[ひごうり彦]が現れ、有三じいさんに声を掛けました。



「どうしたんですか?有三さん、浮かぬ顔をして?」



「実は、子どもたちの落書きがエスカレートして困っておるんじゃ……。怒ってもますます喜んで落書きしよる。なんとか止めさせるいい方法はないものかの〜」



「困りましたねえ……」

それならいい方法がありますよ!明日からこうしてください!」



「え、そんなことで大丈夫かい?」

そして次の日



「今日も有三じいさんの壁に思いつき落書きしようぜ」

「やろう!やろう!」「今日は何を書くかな〜」  
〈う●ち〉〈おなら臭い〉ギャハハ

3人が書いていると有三じいさんが出てきました。



「おい、君たち!」



「わー 逃げろー!!!」



「逃げんでいい、逃げんでいい。」



「え〜!?!」



「子どもは、いたずらするぐらい元気があったほうがよろしい。  
これからは落書きするごとに、お小遣いをあげることにしよう!」



「え、うそ〜」



「ほんとじゃ、はい50円、君にも50円、君は立派なうちも書いてくれたから100円……。」  
「明日もどんどん書いてくれよ」



「はい〜!」

また次の日



「また書くぞ〜」



「おー今日の落書きもいい出来じゃ、はい小遣い!」

次の次の日



「書いたよ」



「今日のもいい絵じゃの一、はい小遣いじゃ!」

ところが数日後……



「すまんが、もう今日からお小遣いはやれなくなっただんじゃよ……。」



「えー、どうして?」「あんなに落書きしてやったじゃん!」  
「あんなにうちも書いてあげたじゃん!」



「もうお金がないんじゃよ」



「え〜〜〜」

その後……



「おい、どうする?有三じいさんの家に落書きしに行くか?」



「なんか書く気がしないんだよな……。」  
「書いてもお小遣いもらえないもんな……。」

かくして、有三じいさんは平和な日常を手に入れましたとさ。

.....

いかがですか?

初めは、《自分たちが楽しむため》に落書きしていた子どもたちでしたが、有三じいさんからお小遣いをもらっているうちにいつの間にか、落書きをする目的が《お小遣いをもらうこと》にすり替わってしまいました。

結果として、おじいさんからお小遣いをもらえなくなったことで、子どもたちは落書きをやめ、有三じいさんは静かな暮らしを取り戻すことができました。

このように、自分が好きでしていた**行動（内発的動機）**に**報酬（外発的動機）**を与えられることによってやる気がなくなってしまう現象のことを「**土台を壊す、弱体化させる**」という意味の《**アンダーマイニング効果**》と言います。

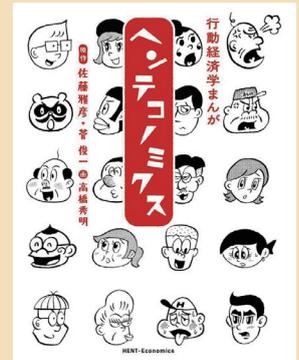
ときに、良かれと思ってあなたが与えた金銭やモノなどの物質的報酬は外発的動機づけとなり、やる気を阻害することがあるのです。

外発的動機づけは、もちろん一定の効果はあります。ただ、《与え続ける》あるいは《上乘せしていく》ことをしなければ、《継続》できないという点を持ち合わせています。

「ほめる」「認める」は心の報酬です。その人の**内発的動機を刺激**します。ただ、内発的動機を刺激する「**ほめ言葉**」も伝える相手の**年齢、経験、その場面、タイミング**などによって伝える**言葉・内容を変えなければなりません**。

どんな言葉を選び、どんな言葉をかけるのかそのセンスが、親やリーダーの腕の見せどころとなるでしょう。

今後とも外発的動機と内発的動機のバランスを考えて考動したいと思います。



参考図書：行動経済学まんが「ヘンテコノミクス」  
原作：佐藤雅彦＋菅俊一  
画：高橋秀明

# 社内トピックス

# 社内表彰49期第3四半期

## 褒められた で賞

宅配クック123下関店  
望月店長



### 称賛事例

配達の際に、ご本人からの反応がなかったとのご連絡を頂き、念のためお宅を訪問したところ、家の中で転倒され痛みにより動けない状態でした。すぐにご家族を呼んで対応をいたしました。お電話がなければ発見が非常に遅くなったかもしれません。本当にありがとうございました。

### 望月店長コメント

私としては特別なことをしたという意識はなく、お客様、そしてそのご家族様から期待されているサービスを適切に提供した、という認識です。今後もその『当たり前を適切に』を念頭に、業務に取り組んで参ります。

## 感動賞

ミスタードーナツ  
永犬丸ショップ



### 称賛事例

二度、店員さんの感じが良く嬉しかったので、電話をしました。最初の時は1人で利用して、「お手洗いをお借りしたい」と言ったところ、「商品をお預かりしましょうか」と言ってくれて感激しました。昨日は家族で利用。隣の家族連れのマナーが悪く、子どもが土足で椅子の上でドンドンしていました。直接声掛けできなかったため、そのお客さんが帰った後に店員さんにお伝えしたところ、2人ですぐに拭いてくれました。そして「ご報告ありがとうございました」といってくださって嬉しかったです。褒めてあげてください。

### 村岡店主コメント

前年に引き続き感動賞をいただき、とても嬉しく思います。日々ショップの働きさんが常にお客様目線に立った接客対応、そしてお互いに協力し助け合い、頑張ってくださいのおかげで、今回もこの賞をいただけたのだと思います。これからも高みを目指し、来てくださるお客様全員に満足していただけるようショップ全員で取り組んでいきます。

## あけぼの珈琲 下関長府店 よりお知らせです

あけぼのブレンドドリップバッグ

# 販売開始しました!



ドリップバッグの美味しい淹れ方ポイントを紹介します!

★お湯の適温は 85 ~ 90℃  
(沸騰後 30 秒くらい)

- ① 粉の中央にお湯を少量注ぎ、15 秒くらい蒸らす
- ② 蒸らし終わったら 3 回くらいに分けて注ぐ

コーヒー特有の旨味・苦味・コクが、ほんのひと手間ですらに美味しくなります!

ご家庭でも「あけぼの珈琲」の味わいをお楽しみください♡

当店には4名様・8名席の個室もあり、商談やママ会などご利用いただいています。ぜひご活用ください♪



大人気の《あけぼのブレンド》をお手軽に楽しんでいただけます♪  
ご自宅用に♪プレゼントにも♪  
おすすめの一品です!

お得なセット販売もしております♪  
1個170円 3個セット500円  
5個セット800円(全て税込価格です)

## 新入社員紹介

新しく入社した社員を紹介します!



大阪王将防府店  
ピエ・ウェ・ピョさん

2024年1月5日入社

私の名前はピエ・ウェ・ピョです。ミャンマーから来ました。外国へはじめて来たので緊張しました。でも、会社が手伝ってくれましたから、住んでいて便利です。会社に対してありがとうございますと思っています。仕事は、店長と先輩から教えてもらいます。やさしい仕事の仲間と一緒に働くのは楽しいです。毎日新しいことを勉強します。だんだん大丈夫になります。お客様に最高のサービスをしたいです。会社のため、いい社会人になるため頑張ります。



大阪王将下関長府店  
ゾー・モーさん

2024年1月5日入社

ミャンマーから来たゾー・モーと申します。最初に言いたことは、ミャンマーから私たちがこの会社で働くチャンスを与えて心から本当にありがとうございました。日本に着くときから今まで、いろいろお世話になってありがとうございます。本社に着いたとき、社長や部長、皆様の親切なお迎えを見てとても嬉しかったです。仕事の経験がないので心配したけれど、店長や皆様が優しく仕事のやり方を取り取り教えてくれるので、仕事にゆっくり慣れてきました。最後に、毎日毎日毎年仕事で一生懸命がんばるので宜しくお願い致します。



大阪王将北九州黒崎店  
アウン・モー・チョウさん

2024年1月5日入社

飲食店での経験が無く、覚える事も沢山ありますが、接客業を長くしてきたので得た知識はしっかりと活かしていこうと思います。明るく元気よく、お客様への感謝の気持ちを大切に、初心に戻り、新しい仕事へ積極的に取り組み、より良いお店作りへ貢献できるようにしたいです!



大阪王将下関長府店  
大賀 健二さん

2024年2月1日入社



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.68

2024.3.10発行

編集担当：経営管理部 藤川

[recruit@nissincorp.com](mailto:recruit@nissincorp.com)



社内報に対するご意見・ご要望がありましたらお知らせください