



*Be Moved*

## Be Moved

vol. 72

2024年7月10日



み よ し ひ ろ ま さ  
三好 弘剛

フードサービス事業部  
R Baker えきマチ1丁目折尾店  
チーフ

パン作りの知識も経験もなかったアルバイトの青年が、R Baker えきマチ1

丁目折尾店で製造チーフを務めるようになるまで、どれほどの努力を重ねてきたのだろうか。今や肌感覚でパンの生地を扱えるまでになった三好弘剛の、成長の軌跡を辿る。

アルバイトから社員、  
そしてチーフへ

ニッシンコーレーションとの出会いはミスタードーナツでアルバイトを始めた17歳のときだ。R Bakerとの出会いは、そのおよそ5年後の2017（平成29）年。働いていた店舗の閉店が決まり、R Baker へと籍を移すことになったのだ。

オープニングスタッフとして広島LECF店に迎え入れられた三好は、働きぶりが認められ、正社員に登用された。そして昨年9月、福岡県北

九州市に新規オープンした「えきマチ1丁目折尾店」に異動し、再度オープニングスタッフを担い、製造チーフの立場で奮闘を続けている。

生地の出来栄えに  
一喜一憂した日々

R Baker の店舗で働くまで、パンを作った経験は一度もなかった。ミスタードーナツでドーナツの製造には携わっていたものの、パンはまったくの別物だ。一番の難関は生地作り。最高の生地に仕上げるために重要なのは、小麦粉を捏ねる水の温度だが、これが非常に難しい。ほんのわずかな気温や湿度の違いによって、最適な温度が左右されるからだ。はじめの頃は調整がうまくいかず、生地の出来栄えにムラができることもしばしばだった。

「昨日は水を冷やしすぎたから、今日は水の量を減らそうか。」

「今日は昨日よりも若干気温が高いから、少し氷を増やしてみよう。」

毎日毎日、失敗と成功の繰り返し。仕込みが成功したときは、でき上がった生地を触った瞬間にわかる。パンと張ったような、叩けばいい音が鳴りそうな弾力感があるのだ。

そうして少しずつ経験から得たデータを頭の中に蓄積していき、自信をもって生地を作れるようになるまでに要した期間は約3年間。4年目を迎える頃には、肌感覚で調整を行えるまでに成長した。その自信がさらに確固たるものになった出来事がある。臨店した本部のSVに、「生地の質がすごくいいね」と褒められたのだ。「全国でもトップクラスの出来栄え」との称賛の言葉に、これまでの苦労が報われた気がした。



### 忘れられない大失敗

三好は二度のオープニングスタッフを経験したが、一度目と二度目は、その意味合いは大きく異なる。一度目はアルバイトだったため、基本的には指示に従って動いていればよかった。二度目のときの肩書は、製造チーフ。製造計画を作ったり、書類作成業務が増えたりと、以前より忙しさが増した。その結果、オープン早々、パン作りには必要不可欠な小麦粉の発注を忘れるという大失態をおかしてしまった。

パン作りの要である、小麦粉の発注を忘れてしまったのだ…。まだバターやイースト菌ならば、スーパーマーケットなどで調達できたかもしれない。しかし、小麦粉は一日に40キログラムが必要だ。今から注文しても、納品は二日後。その間のパンの製造をどうしようかと、まさに血の気が引く思いがしたという。急ぎ本部に連絡を入れ、近隣店舗から分

けてもらえることになったときには、心底安堵した。

「粉やバターなど絶対に必要な材料は、発注を忘れるわけがない。」  
そのような思い込みを捨て、以来、どれほど疲れていても、仕事を終える最後には必ずすべてを見返し、確認することを徹底している。

### 自分のアイディアでパンを作りたい

今の三好には、近い目標と少し先の目標と、大きく2つある。まず近い目標でいうと、次に新規オープンの

に携わったときには、製造チーフの役割を今度こそしっかりと果たすということ。えきマチ1丁目折尾店のオープン時はチーフになりたてで、製造計画や商品管理において、十分に力を発揮できなかった想いがある。製造個数と売上個数の把握ができておらず、廃棄をたくさん出してしまった時期があったことは、大いに反省している。肌感覚をつかんだ生地作りとは異なり、製造管理のポ



イントはデータを収集し分析すること。現在は数値を表で管理できるようになり、その表もさらにわかりやすくするため、ブラッシュアップを進めていきたいと考えている。

もう一つの目標は、新商品のパンの考案だ。R Bakerは、新商品の販売に対する自由度が高い。いつの日か、オリジナルで一から考えたパンを店頭に出すことが、三好の大きな夢なのである。

「でき上がった生地やパンは、まるで我が子のようにかわいい」と語る三好の、パンへの情熱はとどまることを知らない。さらに一回りも二回りも成長する姿が、今から楽しみだ。

## 店舗 REPORT

VANSAN  
下関一の宮店

2022年8月OPEN 64席



店長

ありむらそう たらう

有村 颯太郎さん



## メンバー構成と特色について

**約** 30名のスタッフで運営しています。モチベーション高く働いてくれるスタッフが多く、活気ある店舗で、私が休みの日も安心して店舗を任せられています。オープン当初は若年層のスタッフが多かったこともあり、気が緩んでしまうこともありました。そこから経験を積み、引き締まってきたと感じます。

## 店舗の強み

**主** 体性のあるスタッフが多いところです。例えば野菜の仕込み方など、マニュアルには沿いながらも「もっとこうするのはどうですか?」と、スタッフから提案をしてくれます。「お客様からこういったお声をいただいたのですが、取り入れてもいいですか?」と声を上げてくれることも。それが店舗の改善に繋がっています。自分で考える力と、言われたことはきちんと遂行する力、どちらも備わっているスタッフが多いと感じます。



## 注目スタッフ

まるやま ひろと  
丸山 寛翔さん

**オ**ープン時から店舗を支えています。メインはキッチンですが、ホールの仕事もできます。責任感が強く、学生のアルバイト同士ではなかなか言いづらいことも、間違っていることは間違っていると伝えてくれます。私が休みの日にはシフトに入ってもらうほど信頼をしています。

うちだ たつや  
内田 竜也さん

## 注目スタッフ

**ホ**ールメインで働くスタッフです。内田さんのサービス力の高さは光るものがあります。ホールは女性スタッフが多いのですが、内田さんは私が初めてホールで採用した男性スタッフ。面接のときから「いつかカフェを経営したい」と話していたのも頷けるほど、お客様への気配りに長けています。実際、お客様アンケートの「輝いていたスタッフ」という項目でよく名前が挙がります。言葉遣いも丁寧で、注目のスタッフです。



## 今後の目標!

**V** ANSAN全体で算出される毎月の総合評価ランキングで1位を獲得ことです。オープン当初から目標に掲げていますが、まだ達成できていないのが現実。順位を上げていきながら、いつか1位になりたいと思っています。

# 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.72

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～



# 「伝え方の順番」

同じ内容を伝えていても、伝え方によって異なる印象を持たれる場合があります。  
今回は、伝え方の順番によって印象が異なるエピソードを紹介します。

男性が密かに恋焦がれている女性を誘い、大奮発してディナーに行きました。そして、その日のデートの終わりに女性に告白したいと考えていました。

ディナーを終えた後の会話です。  
女性「素敵なおレストランだったわね。〇〇さんはどうだった(\*^▽^\*)？」  
男性「**美味しかったけど、ちょっと高いね…**」  
女性の心の声「…せつかくの気分…、台無し…(-\_-)」

そのディナーの前にアパレルショップで女性が試着をしたときの会話でも  
女性「ちょっと見てもらってもいい(\*^▽^\*)？」  
男性「**かわいいけど、派手だね…**」  
女性の心の声「むっ! (-\_-)!!!」

そしてその日の別れ際には  
女性「じゃあここで。色々楽しかったわ(^▽^\*)♪」  
男性「僕も**楽しかった。けど、疲れた…**」

少なからず男性に好印象をもっていた女性でしたが、男性の度重なる「**けど**」の後の言葉にショックを受け、泣きながら帰りました。

女性がこの男性について良い印象を持たなかったことを想像できた方は多いのではないのでしょうか。

そんな男性が通りすがりに占い師に観てもらおうと、  
「あなたはそのままだと一生独身だ」  
「あなたの本性は**否定**でできている」と云われました。  
さらに**伝える順番を逆に**することをアドバイスされました。

そこで男性は女性に謝り倒し、もう一度デートすることが叶いました。そのデートでは、占い師のアドバイスを忠実に守るところにしたのです。

食事を終えた二人の会話です。  
女性「感じのいいお寿司屋さんだったわね。〇〇さんはどうだった(\*^▽^\*)？」  
と言われた男性の頭に浮かんだ言葉は  
<**おいしかったけど、高かったね**>でしたが、この順番を逆に伝えました。  
「**高かったけど、おいしかったね**」

すると女性から  
「そうね、またいつか連れてきてね(\*^▽^\*)♪」という前向きな言葉が返ってきたのです。

別の日にアクセサリー屋さんで女性がイヤリングを試着したときも  
<**可愛いけど、派手だな**>と頭に浮かびましたが、  
また順番を逆にし、  
「**派手だけど可愛いよ**」と伝えると、女性は喜んでイヤリングを購入しました。

そして、はじめてデートに誘ったときのレストランで食事を終え、プロポーズをしようとしたときに男性の頭に浮かんだ言葉は、  
<いや言えない…、だって**給料は安いし…家には意地悪なお母さん**もいるし…**長男だし…**>  
こどももアドバイスを忠実に守り、逆に伝えたのです。  
「僕は**給料も安いし、口うるさい母親もいるけど、僕はあなたと結婚したい!**」

そしてふたりは、結ばれたのです。

発言する情報の順番によって、受け取り側の印象が変わります。

紹介したエピソードは、  
同じ情報を伝えていても、後に提示された方を印象強く評価してしまう「**新近効果**」と呼ばれる心理現象を分かりやすくしたものです。

**ネガティブなことを最後に言う**と相手は**ネガティブな印象**を持ち、  
**ポジティブなことを最後に言う**と相手は**ポジティブな印象**を抱く傾向があるのです。

系列の最初の方を思い出しやすいとする「**初頭効果**」という心理現象と対比される概念で、その情報への興味・関心度やインパクト、受け取り側の判断力によるものではありませんが、このエピソードのなかでは、女性の心理に同感される方が多いのではないかと思います。

仕事でもプライベートでも、本当に伝えたいことが伝わるような会話ができればいいですね。  
そのためには《自分自身の普段の会話の癖》を客観的に知ることが必要だと思います。  
その上でさらに**ネガティブな言葉をポジティブな言葉に変換して伝える**ことができると、会話自体が前向きになり、より良い時間を共有できるのではないかと思います。



# あけぼのファーム

# 高品質トマト



今期の出荷は7月5日に終了しました

昨年11月より約8カ月に渡り、  
ご愛顧いただきありがとうございました!

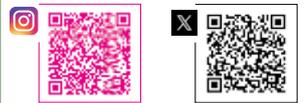
ハウスでは来シーズン  
(令和6年11月より出荷予定)に  
向けて動きだしています

来シーズンも甘くて美味しい  
寿美令トマトを提供致します!!

是非お楽しみにお待ちしております

最新情報はこちら

ガーデンマルシェ下関店・防府店



あけぼのファーム



寿美令の栄養がギュッと詰まった  
トマトジュースは販売中です!



お問い合わせ先 ☎083-222-0022

## 油断大敵! 熱中症にご用心

正しい予防方法を知り、普段から気をつけることで熱中症は防ぐことができます。熱中症にならない生活習慣を身につけましょう。

熱中症とは、高温多湿な環境で長時間過ごすことにより、次第に体の水分や塩分のバランスが崩れ、体温調節機能がうまく働かなくなり、体に熱がこもってしまう状態になることです。

初夏や梅雨明けなど、  
体が暑さに慣れていないのに  
気温が急上昇するときは特に注意が必要!

熱中症は、いつでも、どこでも、だれでも、  
条件次第で発症する危険性がある

ことを忘れないでください!



### ●暑さ対策と水分補給が基本

熱中症予防の基本は、暑さを避けることと、屋外・室内を問わず、  
のどが渴いたと感じる前に、こまめに少量ずつ水分・塩分を補給しましょう

### ●しっかり眠る週間・汗で失われた栄養を補うことも大切です!



全国健康保険協会ホームページより引用

### 今月のクイズコーナー

扇子を持ったら怒られる乗り物ってなんだ? 答えは次のページにあります

### 人事異動

ダスキン矢原店 支店長

白石 仁也さん

前) ダスキン日進山口営業所 所長  
令和6年7月1日付

R Baker 広島HiroPa店チーフ

令和6年8月1日開店予定

三好 弘剛さん

前) R Baker えきマチ1丁目折尾店  
令和6年7月15日付

## 新入社員紹介



R Baker BRANCH 福岡下原店

埋金 沙蘭さん

2024年5月21日入社

新しく入社した社員を  
紹介します!

ベーカリーもカフェも全てが未経験ではありますが、積極的に何事にも取り組み、日々学んでいきたいと思っております。1人でも多くのお客様を笑顔にできるよう、精進いたします。よろしくお願いいたします。

# 社内トピックス

## 環境衛生事業部

### ダスキン幡生支店 6/1(土) 第2回ダスキンマルシェ開催報告



#### 船越さんより報告を受けました!

今回は企画として、ダスキン商品や食べ物その他を購入して頂いた方にくじ引きを用意しました♪

1等の景品は **お掃除5千円分値引き券とお菓子詰め合わせ**

引き当てられたのは、ご家族で来場いただきましたお客様でした♪

反省点等もありますが、お客様には喜んでいただき、▲くじ引き1等を引き当てられたご家族♪

モップのモニターや害虫駆除お試し等のお申込みいただきました。次回は社内告知もさせていただきます!皆さま!是非ご来場ください!



### 6/22(土) 中期経営計画分科会を開催しました!



▲「サービスで孤独を救う」をテーマに島田法律事務所代表弁護士島田先生より貴重な講義をいただきました

#### 司会を務めたヘルスレイド下関ステーションショップ井之上さんコメントをいただきました

僭越ながら50期中期経営計画分科会の司会を務めさせて頂きました。至らなかった所も多々あったかと思いますが皆様の温かいご支援のもと無事役目を果たせホッとしております。また何か役目がありましたらチャレンジしてみたいです。



### 7/1(月) ダスキン矢原支店 移転・開設のお知らせ



▲オープニングセレモニー後記念撮影

**住所** 山口県山口市矢原 1437-15  
**TEL** 083-924-8390  
**FAX** 083-928-6805  
**営業時間** 8:30-17:30

#### 白石支店長にコメントいただきました

昭和53(1978)年4月山口市朝田に開設したダスキン日進山口営業所は、2024(R6)年6月30日をもって46年の営業を終了し、同7月1日ダスキン矢原支店として移転・営業を開始しました。社員5名PA15名(6/25現在)一丸となりお客様に寄り添えるお店を目指します。





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.72

2024.7.10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