

**BE  
MOVED**

**vol.82**  
令和7年5月号



株式会社ニッシンコーポレーション  
社内報

フードサービス事業部

# VANSAN 下関一の宮店

## 店長

Sotaro Arimura

# 有村颯太郎

令和4(2022)年6月入社

### 現在の業務内容について

VANSAN下関一の宮店 店長業務  
VANSAN山口湯田店 店長代理業務

「VANSAN」は家族で気軽に  
行ける本格イタリアンです

### 入社以降、自慢できる成果や こだわった仕事、思い出など

私個人で自慢できるような成果や実績はありませんが、昨年の「下関一の宮店2周年祭」の際、3日間で合計1,000名を超えるお客様にご来店頂き、一日の最高売上を更新することが出来たことです。大きな達成感と共に、PAスタッフをはじめ、多くの方々に支えてもらいながら今の仕事が出来ている喜びを、改めて実感することができました。数字以上に、非常に価値のある周年祭だったと感じています。

### 入社(応募)経緯

半年ほど飲食を離れ、自転車の部品工場アルバイトをしていましたが、感情の無いものと長時間向き合う時間が苦痛で仕方なくなり「そろそろ飲食に戻りたいな…。」と思っていた時に、《VANSAN下関一の宮店オープニングスタッフ募集》の求人を見つけました。

「アルバイトとして頑張って働いて、いずれ正社員登用していただけたらいいな。」くらいの気持ちで、有名な求人誌から応募しましたが、様々なタイミングが重なり、オープニング店長を任せて頂けることになりました。

### 前職での実績やエピソードなど

前職は先述した通り自転車部品工場でのアルバイトですが、その前に約1年ほど、中古車販売店と、同オーナーが経営する飲食店で掛け持ち勤務をしていました。

朝9時に出勤し、中古車販売店で簡単な整備作業や営業の仕事をし、夕方になると飲食店に移動し、片付けを含め翌1～2時頃まで1人で店舗運営をしていました。長時間労働でしたが、飲食店での業務は私の勉強のためという名目でしたので、収入も多くはありませんでした。働いているうちに都合良く使われているだけのような気がしてしまい退職しましたが、今思えばあの頃の過酷な労働環境があったからこそ、VANSANオープン時の、怒涛の毎日乗り越えることができたのかもしれない。

## 入社以降の挫折経験や失敗体験など

今でこそ楽しく働けるようになってきましたが、入社後しばらくは慣れない立場や責任に能力的にも精神的にも追いつかない状況でした。リーダーシップや業務の管理能力など未熟な店長だったため、前向きに店舗運営に尽力して下さっていたPAスタッフが、不満を募らせてしまったことが原因で退職してしまったり、大きなクレームを立て続けにいただいたりと問題ばかりで、

「やっぱり自分なんかが出来ない仕事じゃなかった…」と弱気になり「もう辞めて逃げてしまいたい…」とも思っていました。そんな問題の多かったお店と私を、急遽VANSAN事業部の担当SVになられたにもかかわらず見捨てずに指導して下さいました山本SVと、諦めずについてきてくれたPAスタッフの皆さんに対し、感謝の想いでいっぱいです。まだまだ未熟な部分は多く残っていますが、支えて下さる多くの方に恩返しできるよう、これからも成長していきたいです。

INTERVIEW

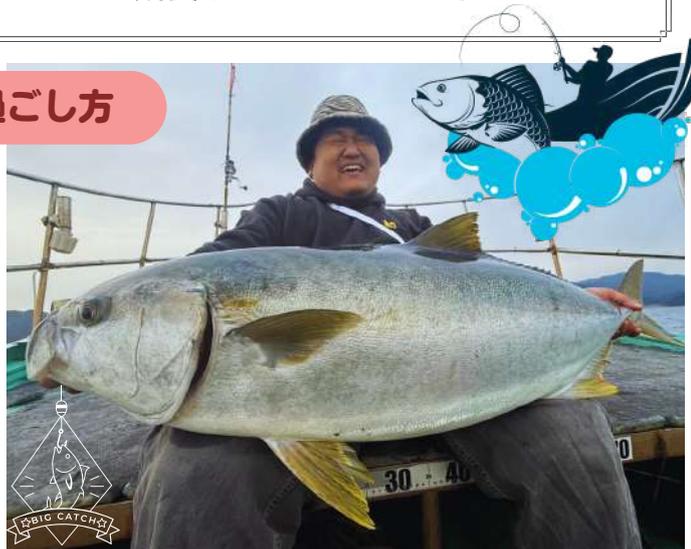
フードサービス事業部  
VANSAN下関一の宮店

ありむら そうたろう

有村 颯太郎

### 趣味やプライベートの過ごし方

趣味は釣りです。基本は陸からの釣りばかりですが、先日船釣りで17kgのヒラマサを釣って以来、船釣りにハマりつつあります。釣りに行けない休日は、昨年保護して飼い始めた猫（こむぎくん）とくつろぎの時間を過ごし癒されています。



初期★肩乗りネコ



小さい頃



少し大きくなった頃



すっかり大きくなりました



Cute



最近の★肩乗りネコ

### 会社のこんなところがすごい&改善ポイント

温かみと熱い心のある会社だと感じています。オープン当初、すごく忙しかった日に社長がスーツのままでお皿を洗って下さっていた姿は今でもすごく印象に残っています。お皿が綺麗になること自体もちろんすごくありがたかったですが、それ以上に社長自ら、直接手をお貸し頂けている状況にすごく気持ちが救われ、背中を押されました。

### 仕事に対する意気込み・想い

日々ご来店下さるお客様はもちろん共に働いてくれているPAスタッフをはじめ、支えて下さっている全ての方々に恩返しができるよう日々頑張ります！

目標

「下関一の宮店」と「山口湯田店」で《VANSAN》のトップを競えるよう、両店ともサービスレベルを高め、ブランドを牽引できるお店を目指します！



下関一の宮店



山口湯田店



## R Baker 広島HiroPa店

【所在地】 広島市中区基町15番 A201  
【営業時間】 8:00~19:00



店長

KAZUKI HIGUCHI

樋口 和紀

イートインスペース

### 事業・店舗の特色

広島市の中心地にある店舗です。  
最大の特色としましては、公園内に店舗があり、広島市を本拠地とするプロサッカー клуб《サンフレッチェ広島》のホームスタジアムである「エディオンピースウイング広島」が目の前にあり、ホームゲーム開催の日は多くのサポーターの方にご利用いただいております。  
また、原爆ドームや広島城も近くにあり、海外のお客様も多くご来店いただいております。

### メンバー構成

社員3名、パート・アルバイト11名 計14名で運営しています

### STAFF 紹介

杉本さんは、食パン専門店での勤務経験がある方です。責任感が強く、作業もとても丁寧なので、安心して仕事を任せられる頼もしい存在です。またその仕事ぶりから他のスタッフからの信頼も厚く、中心となって頑張っていたいただいております。



岡野さんを一言で表すと、とても「器用」な方です。周りの状況をよく見て、臨機応変に各ポジション業務に対応できる当店のマルチプレイヤーです。



当初はとても苦手意識の強かったホール業務も今では積極的に行うようになりました。彼の更なる成長を、店長としてとても期待しております。



ISANA OKANO

岡野 勇那さん

### 事業・店舗の強み

スタジアムが目の前ということもあり、ホームゲーム開催日には大変多くの方にご来店いただいております。  
アールベイカーでは非常に珍しい生ビールの販売も行っており、こちらも多くのお客様に喜ばれております。



サンフレッチェ広島のチームカラー《紫》色に変化するドリンクや当店オリジナル商品も販売しています



青色から  
紫色へ



必勝!  
サッカーボールパン(白)

### 今後の目標

ようやくここ最近 HiroPa という公園施設、そして施設内にある当店の認知度が上がってきました。  
これから、より多くの方に当店を知っていただき、そして足を運んでいただけるお店を皆で協力して作っていきます。



FOLLOW US



当店のINSTAGRAMでは、新商品等の紹介は勿論のこと HiroPa 内スタッフ激押店舗情報等も紹介しています。 従業員の皆様！是非ともフォローをお願いします！



# PRESIDENT COLUMN VOL.82

感応道交とは 仏と人間の気持ち・または教える者と教えられる者の気持ちが通じ合い融合すること

～全従業員の気持ちをひとつに～

## 『叱ってくれる人を持つことは大きな幸福である』

この言葉はパナソニックの創業者で、経営の神様といわれる故 松下幸之助氏が遺された言葉です。

しかし、叱られることに嫌悪感を抱いている人は多いのではないのでしょうか。

ところが松下氏は《叱られることは幸せな事》だと考えていたのです。そのエピソードを紹介します。

あるとき松下氏は、業務上ミスをした社員に対して謹(けん)責状を渡す際に、このように話したそうです。

『僕は、君たちは幸せだと思う。こうして謹責してくれる人がいるという事は、いかに嬉しいことか。もし僕が何か間違いを犯しても、叱ってくれる人はいない。

こういう謹責状をもらえるなどという機会は、これから上に行けば行くほど少なくなるのだから、この機会を非常に尊い機会だと思ってもらいたい。』

嫌悪感を持つよりも、《叱られること》によって得られる“尊い”ことに想いを向けることが大切だということだと思いますが、それはどのようなことだと思いますか？

例えばこのようなことではないのでしょうか。

- ・今までの自身の間違いに気付くことができる
  - ・今後さらに大きな間違いを犯す事を予防できる
  - ・自分自身をより良く改善させることができる 等
- これらは自己成長のために大切なことだと思います。

また、《叱る》という行為には「相手に良くなって(成長して)もらいたいという愛情によるもの」が根本にあります。

大人になっても、仕事や生活のなかで間違いを犯すことは誰にでもあります。もしその間違いに誰か気付き、叱られた時は「《愛情をもって叱ってくれている人》がいる」と前向きに捉え、「二度と同じ過ちを犯してしまわないように、“素直”に受け止めて改善していく」ようにしましょう。

私たちは、子供のころは親や学校の先生などから、大人になってからは上司や家族から、叱られることがあります。

しかし、年を重ねるごとに叱られることが無くなっていませんか？

叱られることは、子どもの時代から、そして大人になってからも気分の良いものではありません。

そのため、叱られることからどんどん逃げてしまいます。そして誰も叱ってくれる人がいなくなります。

人間は叱られることが少なくなると「自分の中でいろいろな事が完結して、“自分の正義が世間の正義と誤解してしまい、自分のやり方が一番だ”」と思い、成長のできない人間のひとつの原因になるそうです。

また、成長の機会を失うだけでなく、自分の行動を客観的に見つめる機会も減ってしまうことから、自己肯定感が低くなる可能性もあるそうです。

逆に《叱られること》で、自分の行動や言動について反省する機会を得られることが自己成長のきっかけとなり、より良い人間関係や仕事のパフォーマンスに繋がる可能性があります。

だからいくつになっても、自分を叱ってくれる人は必要なのですね。

逆に《叱る側に立つとき》は、自身の感情で怒り・怒るのではなく、しっかりと愛情を持ち、その人の事を想って《叱る》ことを意識することが大切です。

しかし基本的に誰しも嫌な人になりたくはないので、叱ることを敬遠しがちな人もいますでしょう。

しかし、この話からすれば、それは冷たい人間という事になります。

どうなろうと他人事であり自分には関係ないと看過することなく「愛をもって叱り」、叱られた側は『叱ってくれることは有り難いこと』と捉え『叱ってくれたことに対しありがとう』と思えるようになりましょう。

そうすることで、互いに成長し合い、より良い人間関係を築いていくことが、大切なのではないのでしょうか。



## 設立50周年

当社は今年、創業57年  
設立50周年を迎えました

簡単な沿革を掲載いたします

### 1968 昭和43年3月 創業

株式会社日進の一事業部門として、株式会社ダスキンと山口県に於けるフランチャイズ契約を締結  
下関市小月町にて営業を開始

### 1975 昭和50年4月 設立

株式会社日進より独立して株式会社ダスキン日進を設立

### 1976 昭和51年8月

下関市幸町に営業部門を移設

### 1978 昭和53年4月

山口県吉敷にダスキン日進山口営業所(現ダスキン矢原支店前身)を開設

### 1982 昭和57年4月

福岡県北九州市八幡西区にダスキン日進黒崎営業所(現ダスキン高須支店前身)を開設

### 1982 昭和57年10月

下関市卸新町 新下関卸団地内に本社社屋を新築し移転



### 1983 昭和58年3月

株式会社ダスキンと「ミスタードーナツ」のフランチャイズ契約を締結し、ミスタードーナツ事業を開始

### 1994 平成6年3月

株式会社ダスキンと北九州市に於ける「ターミニックス事業」のフランチャイズ契約を締結し、ダスキンターミニックス事業を開始

### 1996 平成8年5月

株式会社ダスキンと山口県に於ける「サービスマスター事業」のフランチャイズ契約を締結し、ダスキンサービスマスター事業を開始

### 1998 平成10年4月

株式会社ダスキンと山口県に於ける「メリーメイド事業」のフランチャイズ契約を締結し、ダスキンメリーメイド事業を開始

### 2001 平成13年12月

株式会社ダスキン日進より株式会社ニッシンコーポレーションに社名変更

### 2005 平成17年3月

株式会社ダスキン直営店「末武中支店」の譲渡を受け、運営を開始

### 2007 平成19年1月

イトアンド株式会社と「大阪王将」フランチャイズチェーン契約を締結し大阪王将事業を開始  
同時に山口県に於ける「大阪王将」地区フランチャイザー契約を締結し、大阪王将加盟店開発を開始

### 2007 平成19年4月

(株)ニッシンコーポレーション、(株)グリーンセンター日進(株)石材日進の3社の株式移転による純粋持株会社株式会社ニッシンホールディングスを設立

### 2012 平成24年10月

株式会社REGAOと「しゃぶしゃぶ温野菜」のフランチャイズチェーン契約を締結し、しゃぶしゃぶ温野菜事業を開始

### 2015 平成27年5月

株式会社シニアライフクリエイイトと高齢者専門宅配弁当「宅配クックワン・ツー・スリー」のフランチャイズチェーン契約を締結し、宅配クックワン・ツー・スリー事業を開始

### 2015 平成27年9月

下関市長府外浦町に自社オリジナルブランド1号店「あけぼの珈琲」下関店をオープンし、あけぼの珈琲事業を開始



### 2017 平成29年4月

イトアンド株式会社と「R Baker」のフランチャイズ契約を締結し、R Baker事業を開始

### 2018 平成30年5月

株式会社トライインターナショナルと「麺場 田所商店」のフランチャイズ契約を締結し、田所商店事業を開始

### 2019 令和1年8月

株式会社ダスキンと「ヘルスレント事業」のフランチャイズ契約を締結

### 2020 令和2年1月

ダスキンヘルスレント事業を開始

### 2022 令和4年3月

株式会社VANSANと「ITALIAN KITCHEN VANSAN」のフランチャイズ契約を締結し、VANSAN事業を開始

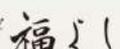
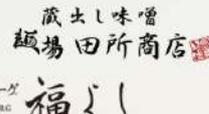
### 2024 令和6年2月

株式会社 GROSEBALと「とろけるハンバーグ福よし」のフランチャイズ契約を締結し、福よし事業を開始

### 2025 令和7年4月 50<sup>th</sup> ANNIVERSARY

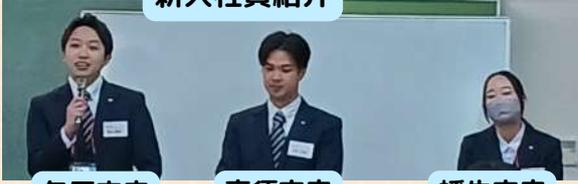
これから先の未来も、グループ企業共通理念である「顧客感動満足業」の追及を引き続き宜しくお願い致します。

中小企業の50年後の生存率は0.7%と非常に低いとされています。100社が創業しても、50年以上続くのは1社程度と、厳しい現実が数字で示されています。



4/12 (土) 「社員合同会議」を開催しました

新入社員紹介



矢原支店  
藤田さん

高須支店  
古賀さん

幡生支店  
神保さん

グループワーク/仮想店舗営業



成果アクション・前期振り返り及び51期の施策 発表



提案書を持って説明するロープレを  
グループごとに実施しました



平面図をいただいた状況  
→内容を話し合っ提案内容を決めました



前期(第50期)生産性上位者  
【個人利益目標達成者】発表

ダスキン幡生支店  
高木部長

ダスキン末武中支店  
川上さん



高木部長

川上さんがはっきりと写った写真がなく  
掲載できずに申し訳ありませんm(\_ \_)m

年次モットー・経営理念唱和  
導師：高須支店 矢田部さん



司会を務められました《北島支店長》より  
総評をいただきました

今回の社員合同会議では、部長・主任クラスのベテラン社員から入社してまだ経験の浅い社員までロープレを行い、様々なトークや提案を見ることができ、特に経験の浅い社員の方々にはとても参考になり有意義な会議だったのではないかと思います。



4/26 (土) 「ダスキン組織員合同ミーティング」を開催しました



50期表彰者の皆様

今年はなんとダス犬が登場しました!

河野社長 挨拶



各拠点ディレクター3名による  
床下無料調査のお知らせ  
(ロープレ)を発表しました

塩田さん・大住さん・成本さん

お楽しみ抽選会♪

総合司会を務められました  
《白石支店長》より  
総評をいただきました

ダスキンの組織員で良かったと思って頂けるような良いミーティングが出来たのではないのでしょうか。今回の進行で反省点は多々ありましたが、来期以降も組織員さんが楽しんで頂けるようなミーティングを継続して開催出来ればと思います。



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

発行担当：経営管理部 藤川

社内報に関するご意見・ご要望がありましたら

お気軽にお知らせください

掲載情報もお待ちしています

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

