

ほのぼの News Letter



No.6 2015年12月号

一般社団法人 ほのぼの運動協議会



10th Anniversary

CONTENTS

- | | | | |
|---|--|----|------|
| 2 | ほのぼの運動 10周年のごあいさつ | 12 | お知らせ |
| 3 | 店舗紹介
与野店、千葉三越店、戸越銀座店、ラゾーナ
川崎店、高崎並榎店、ピオニーウォーク東松
山店、湘南モールヒル店、イオンモール川口
前川店、アイモール三好店 | | |

ほのぼの運動 10 周年に際して

ほのぼの運動は 2005 年 10 月 5 日に産声を上げました。

「子育て中の女性でも働けるように」、「当たり前前にシニアが活躍するところ」、「これからの時代には環境への配慮がもっと必要だ」、「地域と強い絆を築く」、「子ども一人でも安心して買い物にこれるお店がいい」、「働いている人が、自分たちの仕事にプライドを持てるようにしよう」、「社会から求められる人、お店、商品」……、そんなたくさんの思いをカタチにしたい。たい焼きという小さいけれど手にするとあたたかく確かなぬくもりを感じることでできる商品を通じて、そういったみんなの夢や希望を実現させようと生まれたのが、ほのぼのお好み鯛焼き本舗であり、ほのぼの運動です。

はじめは郊外の小さなお店でした。ふだんは人通りの少ないその町に、たい焼き屋さんができたことでどこからともなく人が集まってきました。おじいちゃん、おばあちゃん、お父さんにお母さん、子どもや赤ちゃんや犬や猫まで。

多くの町で、たい焼き屋さんができたことで町が明るくなった、きれいになった、地域が活性化したなど、たくさんの変化を生み出してきました。ちょうどたい焼きが誕生して 100 年ということも重なって、たい焼きブームも起きました。数多くたい焼きチェーンが生まれ、白いたい焼きやクロワッサンたい焼きなど、新しいライバルたい焼きも登場しました。また、私たちほのぼの運動、ほのぼのお好み鯛焼き本舗の仲間も増えていきました。

一方で、環境の変化や社会情勢の移り変わりの中、離れていく仲間も、違うかかわりとなる仲間もおり、さみしい思いや悔しい思いも経験しました。同時に、私たち自身も変化をしつづけてきました。自然災害の被災地を目の当たりにしたこと、急速な高齢化や貧困層の拡大などを店舗を通じて肌で感じてきたことなどから、自らの活動の幅を広げることをはじめました。

しかし、どんな状況であっても、誠実に商いをしつづけること、よりよい社会のために今を懸命に生きることに変わりはありません。それは決して新しいことではなく、昔から人々が生きる上で大切にされていることをキチンとしていくことを約束することです。

今の地球環境は約 150 年前に生きていた人が残してくれたものといわれています。つまり、私たちの生き様はすべて未来につながっているということです。それを十分に意識して商いをしているのが、ほのぼのお好み鯛焼き本舗の仲間たちです。

今回は、この 10 周年を記念して、全店舗を紹介していくことにいたしました。とはいうものの、全店を一度に紹介するのは難しいので何回かに分けてお届けいたします。今ここに集えることを感謝して、あらためて 10 周年おめでとうございます。



●ほのぼの運動の第1号店

夢ある街のたいやき屋さん The Peanuts 与野店

開店日	2005年10月5日
所在地	埼玉県さいたま市中央区新中里5-22-17
電話	048-832-8644
営業時間	10時～19時 月曜定休
人員数	社員1名、パート・アルバイト5名
オーナー	有限会社メディア・サーカス

今回インタビューを受けてくださった方

飯嶋洋子 店長



——開店10周年おめでとうございます。第1号店としてオープンしてから10年、いかがでしたか。

あっという間でしたね。いまでも開店した日のことを昨日のことにように思い出します。前日からお店に泊り込んで、雨の音とお店の前の横断歩道のピポッピポツという音を聞きながら「お客さんは本当に来てくれるのだろうか。ちゃんとたい焼きが焼けるのだろうか」って心配でほとんど眠れなかった。いま思い出しても、緊張するくらいです。

でも、いざふたをあけてみたら、小雨が降る中、開店と同時にお客さんが傘を持ちながら並んでくださって、1日ずっとひっきりなしでした。悔しいことですが、オープン初日が過去最高売上という……（苦笑）。それでも、あのときのお客さんがいまでも変わらずに来てくださっていることは、うちのお店の誇りでもあり、大事にしていかなければいけないことだと思っています。

——10周年のイベントを先日されたそうですが、いかがでしたか。

全品100円セールというのを、11月6～8日まで3日間やりました。もう10年も経ったのというような古いお客さんから、初めて来たというお客さんもいて、効果はあったと思います。しかし、あまりの行列に、常連さんはこの期間は避けていらしたようで、改めて日ごろの感謝の表し方の難しさは感じましたね。

——数少ない路面店として、何か特に心がけていることはありますか。

町の中のお店なので、お客さんとふつうに日常でもよく出会います。なので、お店の外でお会いしてもきちんとあいさつするといったことは気をつけています。それと、お客さんのこともお名前でお呼びしています。お待ちいただくお客さんも番号ではなくてお名前でお呼びします。そのほうが親近感もわきますし、人と人とのつながりとして感じられますから。私たちも町の一員であって、その中で人として地域やお客さんの役に立てることはなんだろうということは常にスタッフにも考えてもらうようにしています。おいしいたい焼きを作って売るといのがもちろん第一ですが、それだけでなくですね。

——最後に、今後の抱負などお聞かせください。

これまではどちらかというと受動的な店舗だったので、これからは少し仕掛けていきたいなと思っています。内容はまだ秘密ですが、一人でも多くの方に求められるお店であるよう、これからもがんばっていきたいと思います。



●えびす黄金鯛焼き本舗第1号店

えびす黄金鯛焼き本舗 千葉三越店

開店日	2003年5月21日
所在地	千葉市中央区富士見 2-6-1 千葉三越 B1F
電話	043-222-5805
営業時間	10時～19時
人員数	パート・アルバイト6名
オーナー	株式会社ジェシー・コムサ

今回インタビューを受けてくださった方

栗飯原信子 店長



——実は、今あるお店の中で一番長く営業しているのが、この千葉三越店ということですか。

そうですね、お店自体は13年目になります。私も13年目になりましたが、今もすごく楽しいです。

スタッフもみんな長く働いてくれていて、とてもほのぼのしています。干支がみんな牧場系で、店長の私だけ虎。だから、みんなのんびりとした雰囲気、時々私がお尻を叩きながら、方向性だけはしっかりとつけるという感じで。それがとても自然で、バランスよくうまくいっている感じです。でも、私はオープニングから少し経って店長として入ったので、最初は難しいところもありました。

——千葉三越店というと、お店が極端に狭いというマイナス要素を、独特のオペレーションでいい意味での特徴にしているなあと思うのですが、どうですか。

1列分ずつお好み鯛焼きの具を作るというスタイルは、もうどんなに忙しくても変えないですね。スタッフも、虎のリーダーが言うのだから従おうという感じで。また、お店が狭い分、お客様との心理的な距離も近いように感じます。焼き台の前のガラスをコンコンと叩いて「来たよ」と声をかけてくださったり、列に並んでお待たせしてしまったお客様も「見ていておもしろかったよ」と言ってくださったり。そういった意味では、百貨店らしくないお客様との関係性があるかもしれません。小さいころから通ってくれている子が、中学生になって私のことを「鯛焼き屋の友だち」って友だちに紹介してくれたりして。そういうことがす

くうれしいし、それをスタッフも楽しんでやってくれているから、ほのぼのなのかもしれません。

——ほのぼの運動という要素は、後から入ってきたものだと思うのですが、それについてはいかがですか。

自分の知らなかったものを教えてもらう機会がふえましたね。それまでは、店長として普通に営業していたのですが、ほのぼのということで講師の方に教えてもらったことなどは、自分で勉強しなかったことが多かったのも、それがちょっとずつ入ってきたことで、こういうマナーがあるんだとか、こういう考え方があるんだというのに気づくことができました。

——これからの目標としては、どんなことを考えていらっしゃるでしょうか。

特にはないですが、今のお店の雰囲気は維持しながらも、やはり売上などは上げていかなければいけないので、現状に満足するのではなく、いつもハングリーでいたいとは思っています。

そのためにも、ほのぼのしている牧場のみんなのお尻を時々叩きながら、みんなで同じ方向を向いて仕事をするようにこれからもしていきたいと思っています。



●寺子屋を併設した、ほのぼのお好みたい焼き本舗の旗艦店

おめで鯛焼き本舗 戸越銀座店

開店日	2006年1月14日
所在地	品川区平塚 2-13-81
電話	03-5751-1887
営業時間	11時～19時
人員数	社員1名、パート・アルバイト4名
オーナー	株式会社ジェーシー・コムサ

今回インタビューを受けてくださった方

栃原朋美 店長



——栃原店長は、夢ある街のたいやき屋さんからおめで鯛焼きにかわったときからの店長就任でしたが、その際何か気をつけたことなどはありますか。

気をつけるというよりも、まったく新しいお店、ゼロからのスタートという気持ちで入りました。

でも、パートナーさんはみなさんほとんどが最初からいた方ばかりなので、その点はムリせず、自然と町にもお店にも溶け込めた感じです。

お客さまとの関係も、パートナーさんのほうがよく知っているし、みなさん長いからお互いにシフトの調整などもしていたりで、特に私が入ったことで新しく変えたということはなかったと思います。

——都心の路面店ということで、栃原店長自身のほうでは何か変化はあったでしょうか。

商店街ということで、これまでとはまるで違った近所づきあいになったので、そういう点ではおもしろかったです。下町っぽい雰囲気のある街というか、あいさつをするだけで次からは世間話をしたりして、本当に自然でした。私は猫が好きなのですが、猫つながりで顔見知りになり、お互いにチラシをおきあったりなど、これまでの百貨店でのやり方とはだいぶ違って、素のままでいられたので、楽でしたね。

また、ショッピングセンターなどでは、言っていけない言葉などがあるのですが、ここではスタッフも含めてその人の個性ある言葉で接客ができるので、とてもフレンドリーな雰囲気にはなると思います。

——戸越銀座店は、全店の中で一番小さい子どもが1

人ふらっと入ってくることの多いお店だと思うのですが、何か雰囲気づくりなど意識されていますか。

特に意識はしていません。でも、子どもだけで買いに来たりするので、入りやすいのかもしれませんが、も、お客様の年齢層は、幅広いですね。

あとは、スタッフも地元の人間なので、馴染んでいるのかもしれませんが、それがとてもいい雰囲気になっているんだと思います。一人ひとりがしっかりしているので、お互いがうまく力を合わせようとみんなしているし、プライベートでも仲間意識を持っているので、絆も強いです。

——何かこれから新しく挑戦してみたいことなどはありますか。

週末や何かは食べ歩きも多いので、もっと歩きながら食べられたりするものにはぽっと切り替えたりとか、たい焼きに限らずにやってもおもしろいんじゃないかなと思います。何かもっと斬新なことをやってみたいですね。



●爆発的売上の代表格

おめで鯛焼き本舗 LAZONA 川崎店

開店日	2006年9月28日
所在地	川崎市幸区堀川町72-1 ラゾーナ川崎プラザ1F
電話	044-874-8175
営業時間	平日10時～21時30分、土日10時～21時
人員数	社員2名、パート・アルバイト21名
オーナー	株式会社ジェシー・コムサ

田川勝久 店長



——ラゾーナというマンモス店も10年目を迎えたが、いかがですか。

自分は7年目になるんですが、入ったときは売上も高く、それをきちんと引き継いでいけるかという不安の中からのスタートでした。とにかく売上は落とさずにいこうということと、やはり忙しいので、ピリピリした雰囲気もあったので、忙しい中でも売上を落とさず楽しくやるにはどうすればいいかというのはすごく考えながらやってきました。

でも、ここのところ落ち着いているといえば落ち着いてきてしまいました。なので、ラゾーナが2015年の10月に改装されるのに併せて、お店も改装します。新しい鉄板なども入れて、また新しい気持ちで売上を伸ばしていきたいと思っています。

——特に運営で気をつけていることなどはありますか。

スタッフの人数がある程度いないとお店がまわらないので、自分ひとりではどうしようもありません。だから、なるべくスタッフのみんなにも気持ちよく働いてもらえるようには心がけています。

ちょうど、大学生から高校1年生ぐらいまで1学年ずつスタッフがいて、高校1年生ぐらいでバイトに入ったら上級生に仕事を教えられて、自分が上級生になったら新しく入ってきた下の子に仕事を教えるというシステムのようなものはできあがっているので、人材の育成はうまくいっていると思っています。学校みたいな感じですが、長い子はオープンからいてくれるので、居心地は悪くはないと思いますね。

——忙しいし、大所帯ということで、最もほのぼのの表現が難しいお店のひとつだと思うのですが、何か思うところがありますか。

東北の支援にしても、やりたいとは思っていてもなかなか個人ではできないことを、お店の売上を通じてできているんだということで、ありがたいなと思っています。ずんだの売上の一部を寄附するというところで、商品で売っていくことはできるので、そういうところでしっかりと貢献していきたいなと思います。本当はもっと積極的にできたらいいのですが。

——10年目を迎えて、これからどんなことに挑戦していきたいと思っていらっしゃいますか。

売上はもちろんですが、たい焼き屋のイメージというかステイタスをもっと上げていきたいなと思います。

アルバイトの子と話していても、まわりにはもっとおしゃれなお店があるけど、うちは鯛焼き屋だからなというような言われ方をしてしまうので、ユニホームもおしゃれにして、もっと働きがいがあるとか、そういうことをもっと向上させていきたいですね。スゴイ鯛焼き屋にしたいと思います。



●夢ある街のたいやき屋さんからおめでたい焼きに変身

おめで鯛焼き本舗 高崎並榎店

開店日	2007年9月20日
所在地	高崎市並榎町49-1
電話	027-365-4600
営業時間	11時～19時
人員数	社員1名、パート・アルバイト4名
オーナー	株式会社アーミップ

インタビューを受けてくださった方

高野良子 店長



——高野店長はオープン当時のスタッフですが、このお店をずっと見てきていかがですか。

なかなか売上が上がらなくて苦戦しています。なんとか春夏秋冬にあわせて模様替えはしていますが、売上がないので制約も多くて。夏には外に風鈴を下げていたんですけど、最初は100円均一のを買ってつけていたら強風で自然破壊されてしまって。結局、少し高いのを買ってもらいました。ほかにもいろいろと考えてはいるんですけど、時間の問題もあるし、思うようにはやりきれないです。壁の色も塗り替えたいし、床も張り替えたいし……。建物自体も古くなってきているので、やってもやっても切りがない感じです。

でも、儘田社長も自由にやらせてくれるし、スーパーバイザーの森下さんも縁の下の力持ちで、私のやりたいという思いに対していろいろフォローしてくれるので、そういうところではとてもやりやすいし、ありがたいです。社長から、好きにやっていいと言われてい



る分、なんとか売上も上げて活きたいと思うんですけど、なかなか……。

——本当に随所に工夫が見られるし、オリジナルの飾りつけがあって、路面店ならではのよさですね。

それと、やっぱり、人とのふれあいができるというのが、路面店のいいところですよ。たまに、ショッピングセンターのヘルプなんかに行って、キャッシャーで少しお客さんと話していると列ができちゃったりするんで。でも、路面店なら、一人ひとりのお客さんと向き合えるのが、やっぱりいいですね。

——ほのぼのということでは、何か特に心がけていらっしゃることはありますか。

お客さんとの会話でできるほのぼのと、あとは地域貢献というところでのほのぼのの両方をしっかりやっていきたいと思います。特に、地域貢献では、例えば老人ホームなどに慰問にたい焼きを届けるとか。それによって、喜んでもらって、次にもつながるかもしれない。そういうことをこれからやっていきたいと思うし、ほのぼの運動協議会にも期待しています！

——最後に、今後の抱負などお聞かせください。

東北の視察もすごくよかったですし、またもっと他の店長さんたちともじっくり話せる場もほしいなと思います。

また、今、ぬり絵を持ってきてくれた子にたい焼き1匹プレゼントをやっているんですが、保育園とか老人ホームとか、そういったところへたい焼きを届けていくということぜひやって行きたいです。

●町とともに生まれ、発展しているお店

おめで鯛焼き本舗 ピオニーウォーク東松山店

開店日	2010年3月19日
所在地	東松山市あずま町4-3 ピオニーウォーク1F
電話	0493-59-8189
営業時間	10時～21時
人員数	パート・アルバイト6名
オーナー	株式会社フラップインターナショナル

これまでの受賞歴

伊藤義栄 店長



——ピオニーウォーク東松山店は6年目になりますが、いかがですか。

そうですね、レイクタウン店からこちらに移動して来て、まず最初に感じたのはとてもあんこがよく売れるお店だなあとということですね。年配の方が多いのかもかもしれませんが、とにかくよく出ます。

——伊藤店長が一番に気をつけていらっしゃることはどんなことですか。

品質の面で一番いいものを出そうと気をつけています。ここのたい焼きが一番おいしいと言っていたできるようにという思いで、いつも焼いています。

だからこそ、私が作ったお好み鯛焼きが一番おいしいとよく言っていただけるのは、とてもうれしいことです。

とにかく、まずは一番いい品質のたい焼きを食べていただきたいということには力を入れています。

——ピオニーウォーク東松山だけでなく、御社全体でいえることですが、POP関係の貼り方もとてもよくできていると思います。

POP関係は上からの指導もありますが、美しさは気をつけています。

——また、ピオニーウォーク東松山といえば、年末年始の売上が高いというのも印象的です。

年末年始で40万いくので、本当に忙しいです。でもその分、みんなで力を合わせてがんばっているの、達成感はともありますね。

——これからやっていきたいことなどはありますか。

やはり、これからも品質の重視は大切にしていきたい、地域のみなさんに愛されるお店にはしていきたいと思っています。

今年のお正月にも、そういうことを掲げてやってきているので、当たり前のことを当たり前に行っていくということですね。

——ほのぼの運動という面では、毎年、地域貢献の応募を受けていらっしゃいますが、いかがですか。

地域のみなさまに愛されるお店というのを目指しているの、そういったイベントにはこれからも継続してやっていきたいと思っています。また、ショッピングセンターのイベントごとや、地域のイベントごとにも協賛するなどしていきたいと思っています。

ほのぼのということでは特に意識をしていませんが、これも当たり前のことをコツコツとしていきたいと思っています。

品質を大切に、本当に喜んでいただけるたい焼きを提供しつつ、そういった貢献をこれからもしていきたいと思っています。



●モール内を転々としつつも変わらずに

おめで鯛焼き本舗 湘南モールフィル店

開店日	2007年4月13日
所在地	藤沢市辻堂新町4-1-1 湘南モールフィル1F
電話	0466-31-0380
営業時間	10時～21時
人員数	社員1名、パート・アルバイト5名
オーナー	株式会社フクシマ商事

今回インタビューを受けてくださった方

島大悟 マネージャー
後藤賢太郎 ブランドマネージャー
高橋紀子 パートナー



——湘南モールフィル店は、モールの中での移動が2回あったということで、かなり影響を受けたと思いますが、いかがですか。

そうですね、最初の移動後は急激に売上が伸びて、一番よかったです。真横に移動しただけなのですが、売上が2倍以上になりました。その次の移動では、ほかにもお店が入ってきたというのかもしれないのですが、売上が急激に落ちてしまいました。お店の雰囲気も、最初の移動直後は、とてもよかったです。

——これまで御社の体制だと、個人の力量を生かすということが強く見られたのですが、チームでの運営にシフトされてきたように感じますがいかがでしょうか。

基本的には、会社の方針として店長がオーナーだとしたらどういう行動をとるかということに重きを置いているので、やはり個人の力量というか個人の力は重視してはいます。

ただ、色々な店舗をフランチャイズ展開している中で、他の業態のスタッフと力を合わせ応援に行かせる環境にしていることでチームとして協力しています。また、店舗内では以前からいるスタッフを中心に品質を上げつつ、ブランドマネージャーを中に入れて、サービス面での強化もしています。そのうえで、店長自身が店舗経営としての数値を出すという新体制で臨んでいます。

——10円セールというのをやられていますが、それはどういう意図でされているのでしょうか。

やはり、たい焼き屋は、いっぱい焼いていないと楽

しくないで、まずはたくさん焼けるということ。しかも、そのパフォーマンスをお客様に見ていただけるというのは、仕事に対してもとてもモチベーションが上がります。

戦略としては、つぶあんのたい焼きを食べていただくことで、そのおいしさを知っていただき次につなげるというのですが、その私の思いと戦略がマッチしているので、とてもやりがいがあります。またぜひ次もやりたいと思います。

——ほのぼの運動ということでは、どうでしょうか。

なぜか会社の行事とほのぼの運動の行事が重なってしまって、参加できないのがとても悔しいです。東北の視察もいけませんでしたが、今回のフォーラムも参加できなくて。次の企画があれば、東北にはぜひ行きたいです。

会社のモットーとしても、地域密着というのがあるのですが、なかなか実行には移せていませんので、ほのぼの運動をうまく活用できればと思うのですが、まだまだ知識不足で。今後は、もっと何か積極的に行動に移していきたいと思います。



●きれいさピカイチ！！

おめで鯛焼き本舗 イオンモール川口前川店

開店日	2007年11月23日
所在地	川口市前川1-1-11 イオンモール川口前川店1F
電話	048-456-7529
営業時間	10時～22時
人員数	パート・アルバイト6名
オーナー	株式会社日本シンライサービス

今回取材に応じてくださった方

磯川奈緒 副店長



——店長さんが何回か代わられている分、パートさんの団結力というのがこのお店の強みだと思うのですが、いかがでしょうか。

そうですね、パートさんたちの勤務年数が長いので、団結力はあると思います。ほぼ10年近く勤めている人が6人いますから。新しく入ったパートさんは1人で、全部で7人います。

みんな長い分、いいところも悪いところも、お互いのこともよくわかっているのでもめることなんかほとんどありません。本当に、パートさんたちは団結していると思います。

——磯川さんは、はじめは夢ある街のたいやき屋さんの浦和田島店で勤務され、その後閉店によっておめで鯛焼き本舗川口前川店に移られましたが、路面店からショッピングセンターへかわったことで、何か変化はありましたか。

はじめはやはりレジ関係が複雑になったり、路面店と違って忙しかったので焼きのスピードも速くなったり、またなじめるかといったことで心配もありましたが、みなさんやさしく受け入れてくださったのでよかったです。仕込みなども、量は多くなったのですが、スタッフの人数もその分多かったのでも、そういった点も問題にはなりませんでしたね。

接客の面でも、特に意識してかえたところなどはありません。ショッピングセンターではそもそもお客様が会話をするという気持ちではないようで、こちらが意識してかえるというよりも、お客様自体が違って

たという感じでした。

——これまでに営業されてきて、印象に残っていることなどはありますか。

毎年お正月には、人数が少ないんですが、それでも目標を達成できたときは、みんなでがんばったんだという達成感はとてもありますね。

本当はそのときどきでいろいろあるんですけど、長く勤務しているからか、ありすぎてかえって思い出せないです。悪いことばかり思い出しちゃったり（笑）。

——ほのぼのの運動については何かありますか。

私は仙台出身なので、東北支援には興味があります。前回の視察は子どもが小さくて行くことができなかったのでも、第二弾をぜひお願いします。泊まりはムリですが、日帰りならなんとかして行きます。

——これからやっていきたいことなどはありますか。

川口前川店オリジナル商品をぜひやってみたいですね。ほかのお店にはない、うちだけの商品。冬場にはグラタンたい焼きとか、私の故郷・仙台にちなんで牛タンたい焼きとか。すごく高くなってしまいそうですけど（笑）。



●中部地区での最古参

おめで鯛焼き本舗 アイモール三好店

開店日	2008年2月15日
所在地	愛知県みよし市三好町青木88番地アイモール三好1F
電話	0561-33-3182
営業時間	10時～22時
人員数	社員2名、パート・アルバイト12名
オーナー	株式会社コムライン

今回インタビューに応じてくださった方

野村卓司 マネージャー



——まずはじめにおうかがいしたいのですが、みよし市というのは名古屋と近いのでしょうか。

名古屋市すぐ隣の市です。なので、ほぼ名古屋と同じようなところと思っていただいていると思います。

——ということは、やはりあんこが人気なのでしょう。

そうですね、たしかにあんこは人気がありますが、でもお客様は季節の商品をととても楽しみにしてくださっているようです。次は何かということをととてもよく聞かれます。

実は、アイモールというのはイオンモールの中にある専門店街なんです。地域にあった商店街が、イオンモールができるということで、その中にそのまま入った感じです。ですので、どちらかというと地域の方が近くのお店にくる感覚で、そのままうちのお店にも定期的に来てくださっているのではないかと思います。なので、季節の商品をととても心待ちにしてくださっているのではないかと。

——では、けっこう常連のお客様が多いんですね。

そうですね、オープン当初は、鯛焼きブームも重なり、毎日のように行列ができていましたが、現在では、休日以外での行列をみることもなくなりました。でも、その分、当時からのお客様とは会話も楽しくできるようになってきています。

——スタッフのみなさんはどういった方々でしょうか。

みんな地元の人間です。オープニングからのスタッフも1名在籍しています。

いまの西出貴季店長は、学生時代にインターンとしてアルバイトからはじめ、その後正社員として入社して店長に就任しました。入社当初は学生気質が抜けず、ゲームで夜更かしして遅刻をすることも何度ありましたが、現在では責任感も芽生え、対応も早く、頼れる存在となっています。

——愛知ということで、本部とも距離が離れていますが、何か心配なことなどはありますか。

そうですね、やはりオペレーションについては気を使っています。すぐに田嶋さんにチェックしてもらえらるわけではないので、おかしな点はないか、あればすぐにそれを修正する。理由がわからないときには、電話ですぐに田嶋さんに聞くということはしています。私が砦だと思っているので、なによりも私がしっかりとしなければいけない責任感があります。

——最後に、ほのぼの運動についてひと言いただけますか。

こちら距離があるので、なかなか個々の活動には参加できませんが、地域を大切に、できることをこれからもやっていきたいと思っています。



お知らせ

チャレンジ未来★交流会 開催

9月10日～12日まで、ほのぼの運動の新しい独自の活動である『チャレンジ未来★交流会』を行いました。

大河原毅ほのぼの運動協議会理事長の母校・上智大学と、ほのぼの運動協議会の始まりであるジェーシー・コムサゆかりの地である北海道二海郡八雲町と、ほのぼの運動協議会の共催で行われました。

地元八雲町の高校生、上智大学の学生、八雲町の語り部の方々や地元で働いているの方々、そしてほのぼの運動協議会のスタッフ、それぞれの過去・現在・未来を踏まえて、交流を深めながら新しい社会のありかたやその可能性について語り合う、非常に有意義な会となりました。

ホームページには写真と併せて、詳しい内容も掲載してありますので、ぜひご覧ください。

<http://www.honobono-undo.org/results08.html>



ご寄附をいただきました

2014年10月7日(水)に、第10回J C - Comsa ゴルフ大会”ほのぼの杯”が程土ヶ谷カントリー倶楽部で開催されました。今回もご寄附(434,800円)をいただきましたので、ご報告いたします。

そのほか、

- AITAI プロジェクトさま
- 2014年に銀座で忘れな草を受け取られた方(匿名)

より、頂戴いたしました。

2014年に銀座で忘れな草を受け取られた方は、当初どこのものかわからず、福島市役所宛に届いたものを市役所の方が当協議会を探し、届けてくださいました。寄附をくださった方からは、写真と手紙も送られております。ホームページに全文掲載してありますので、ぜひご覧ください。

http://honobono-undo.org/results06_report.html

皆さんからご要望をいただき、ほのぼの運動を現場で支えてくれている店舗に焦点を当ててみました。これから数回に分けてこのように店舗を紹介していきますので、楽しみにしててくださいね。

一方、店舗リーダーの皆様は、文章を書いたり写真を撮るなど本当に面倒な作業にご協力くださり、心から感謝いたします。今回未掲載の店舗にもできるだけ取材に伺いますので、その際はご協力よろしく願いいたします。また皆さんの元気な笑顔を見てください。楽しみにしています。

副理事長兼事務局長 作間由美子

ほのぼの News Letter No.6

発行日：2015年12月10日

発行：一般社団法人ほのぼの運動協議会

編集制作：ほのぼの運動協議会 事務局

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南

1-15-1 A-PLACE 恵比寿南2F

TEL:03-5722-1070 FAX:03-5722-7396

問い合わせ：jimukyoku@honobono-undo.org