

## 今月のメニュー

1. パンの歴史
2. ベーカリーショップ応援隊!
3. ショップオープンへの道
4. なるほど・ザ・ショップ
5. 事業内容



**パンの歴史** このコーナーでは、パンの歴史をたどり、エピソードなどをご紹介します。お気に入りがあれば、ポップなどに活用してね。

第2回 ~中世の粉挽き~

今回は、中世のフランスの粉挽きについて少しご紹介します。

13世紀末から17世紀初頭、フランスで栽培されていた穀物は、小麦、ライ麦、混合麦、オート麦でした。いずれの麦もパンを作るために粉を挽かなければならず、各地域ではパンの発達とともに、水車や風車が急速に建設されました。

粉挽き場の使用料は、地域や季節ごとに異なっており、主に穀物量の1/16と1/20での取引が頻繁におこなわれていました。

また、粉挽き場の使用料は、製粉を始める前に徴収され、粉挽き人はお客が持ってきた穀物から、あらかじめ使用料分を取りのけ、残りを挽いて粉をお客に返す方法が何世紀も続きました。



挽いた小麦がパンへ

パン屋には、粉挽き場の使用料に特権があり、13世紀のパリでは、1ポワソー\*<sup>1</sup>の麦を支払えば、2ステイエ\*<sup>2</sup>の麦を挽いてもらえるが、一般客はパン屋と同じだけ払って、半分の麦しか挽いてもらえなかったのです。さらに、パン屋は一度に大量の麦を挽くことができ、使用料の割引に加え、粉挽き場を長時間独占できた。

パン屋は、一度に8ステイエの麦をひくことができ、引続き次もパン屋が挽くときは、その間に一般客3人分だけは挽いてよいことが決められていたのです。粉挽きには、こんなルールがあったのです。当時のパン屋さんは、粉挽きに関して特別待遇だったのです(笑)。

\*1: 穀物計量単位 \*2: 穀粒計量単位

## ベーカリーショップ応援隊、登場!

このコーナーでは、「パンが大好き! だからベーカリーショップを応援

したい!」 そんな日々パンを通じて活躍されている方々をご紹介します。今回は、前回に引き続き。。。

『パン専門 フードコーディネーター 尾形 麻衣子さん』から「マリアージュ」について、お話を頂きました。

今まで日本人が食べるパンと言えば朝食のトースト、昼食の三角サンド・惣菜パン、おやつ菓子パンが代表格でした。私は、今後日本にパンをもっと広めるためには、夕食に家庭で料理と共に食べるパンを広めていく必要があると思っています。現実には「本格的なフランスパンはおいしそうだしおしゃれだし興味があるけど、どのように食べたらいいかわからないのよね。」そんな声をよく耳にします。そこで重要になってくるポイントが「マリアージュ」。マリアージュとはもともとフランス語で「結婚」という意味。そこから発展し、食材の組み合わせ・相性にも良く用いられます。パンも、相性の良い食材と組み合わせれば、お互いのおいしさが引き立つマリアージュ相乗効果があります。私はパン好き消費者を集めた「パンのマリアージュパーティ」を年数回開催し、パンと相性の良いアイテムをたくさん紹介しています。参加者からは「なるほど、こういう食べ方があったのね」、「こういう組み合わせでパンが引き立つのね」など新鮮な驚きと感動のリアクションがあります。というわけで、これからはパン単体だけではなく、パンと相性の良い食材(チーズ・ハチミツ・コンフィチュール・ワインなど)と一緒に販売したり、パンに合う料理のレシピを紹介する。そういった+αのマリアージュ提案が消費者の心をつかむために重要になってくるのではないかと思います。(消費者とパン屋さんをつなぐ役割をされている尾形さん、素敵なお方です:河原)



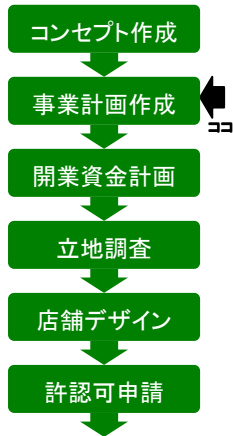
尾形さんの講演は大人気!

(問合せ先) TEL 090-7840-8764 E-mail [maiko99@2000jukuin.keio.ac.jp](mailto:maiko99@2000jukuin.keio.ac.jp)

**ベーカリーショップ オープンへの道** このコーナーでは、開業までの手順や、知っておいた方がいいポイントなどをお伝えします。

## 第2回 事業計画～想いを数字と言葉で！～

工事着工までのフロー



さて、お店のコンセプトが決まったらそれに応じた物件探しと…、平行して、これから始める事業の見通しを考えなければなりません。それをまとめたものを「事業計画書」と言います。内容は大きく分けて2つです。①始めようと思った動機や、この商売にかける想い(熱意)、そしてそれを実現するための技術やノウハウなどを文章化したもの。②販売(売上)計画から利益率、固定経費など、商売の経営成績を数値化したもの。②はできたら税理士などの専門家に相談しましょう(笑)。①は次号でも紹介しますが、開業資金調達の際に、金融機関へのアピール材料になります。ここがあまりにも簡単に、想いが伝わるように書けなければ…ちょっと問題かもしれませんね。商売はそんなに甘くありませんからね。

経営成績を数値化する時に大事なものは、「自分自身がいくら儲けたいか」を明確にすることです。借入返済と税金とそして、あれが欲しい、これだけ残したい…、だから利益は〇〇！ってね。



真剣！

## なるほど・サ・ショップ！！

このコーナーでは、ベーカリーショップだけに限らず、「へ～！こんな工夫をしているの…」「なるほど！」というお店をご紹介します。ショップ経営のための **ヒント満載！** 今月はどんな発見が…！！

**第三弾！** 今回は、宝塚にあるベーカリーショップ「ル・クロワッサンショップ宝塚店」を訪問しました。コンセプトは「**やすらぎとつろぎ提案ベーカリー**」 「BAKERY & GARDEN CAFE」の名の通り、ヨーロッパのお庭を感じさせ、お客さまにやすらぎとつろぎを提案する店作りには、具体的なコンセプトがありました。



この地域には、どんな方がいらっしゃるのだろう…、そして日常の中に、何を求めているのだろう…、この地域のお客さまに喜んでほしい。そんな想いから、アイデアは生まれてきます。その一つが**これ！** 閑静な住宅地だけあって、犬を連れてお客さまもたくさんおられます。これなら安心してカフェタイムを楽しめますね。



**「なるほど！」** 人気の理由は「**ライフスタイルを崩さない提案**」なんですね！

詳しくは、ブログでも公開しています→ <http://blog.livedoor.jp/taxact86706/>



↑犬をつないでおく金具です

**事業内容** ホームページは <http://www.bakery-no1.com>

1. 身近なパートナーとしての税務顧問
2. 「現金管理」や「目標管理」を中心としたショップ経営のサポート
3. 「儲かるお店をつくる5ステップ」など繁盛店セミナー・講演
4. 会計業務全般請負(業務改善～入力代行)

〒541-0047 大阪府中央区淡路町3-2-8 トーア紡第2ビル303

TEL:06-6205-8960 FAX:06-6205-8961 e-mail:info@bakery-no1.com



税理士 小笠原／河原事務所

## 編集後記

こんにちは！第4号はいかがでしたか？また、感想を聞かせて下さいね。先日、フランスパンで有名なドンクさんのパン袋の誕生物語を初めて知りました。当初は、デザイナーの遊び心から地図の通りには飼い犬やパン職人の名前がつけられていたのですが、今では、この地図を片手にお客様が迷子になってはいけないという想いから、本物のパリの地図に倣って随時メンテナンスがされているそうです。今度じっくり見てみよーっと(笑)。

(園田敦子)

