

今月のメニュー

1. パンの歴史を訪ねて
2. ショップ紹介
3. アンケート結果報告
4. ショップオープンへの道
5. 事業内容

寒中お見舞い申し上げます。

こんにちは！パン屋税理士の河原です。

寒いですねえ～。先週末は大阪でも屋根が真っ白になるくらい雪が降りましたよ。こんな時こそ、ほっかほかのパンが恋しくなりますね。私のその日のお昼ご飯は、あつあつのグラタンパンとホットロイヤルミルクティーでした(^o^)。河原事務所ベーカリーチームでは、今年も、あなたの心が温かくなるような、ほっかほかの情報をお送りしていきます。ご期待下さい(^_^)v

それでは、2008年最初のパン新聞“ほっかほか”をお楽しみ下さい。



心まであったかくなりました

～パンの歴史を訪ねて～ 北海道 パンの博物館へ

こんにちは！パン屋税理士2号の園田です！みなさんは、パンの博物館があるのをご存知ですか？パンの歴史を調べていたら、北海道札幌市に日本ではじめてのパン博物館があることを知りましたので、さっそく北海道まで行ってきました！

12月1日、北海道の新千歳空港に着くと気温は-3℃。雪道をゆっくり車で1時間半ほど走ると、発寒川という大きな川があり、すぐ側にその博物館がある北歐風の建物を発見！大きな建物の中は、ベーカリーショップ・カフェ(1F)、レストラン・博物館(2F)、24時間稼働しているパン工場(3F)となっています。博物館の隣のレストランから。。。なんだかパンのいい香りが。。。



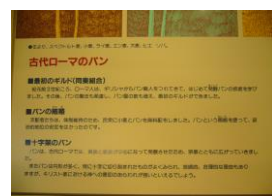
中に入ると30種類のパン(多くの種類が食べられるように1つのパンを2つにカットしてくれています)、サラダ、スープ、デザート、飲み物をバイキング形式でいただきます。いくら食べても960円！パン好きにはたまりません。



お腹もいっぱいになったところで、念願のパン博物館へ。。。入口を入るとすぐに伝統的なパン焼釜のある台所など、北歐人の生活がリアルに再現されています。あまりのリアルさに、まるでおとぎの国へ行ったかのような錯覚を覚えました。



「この当時は、こんな感じでパンを焼いていたんだなあ。」と、とても実感しましたね。さらに進むと、見上げるほど大きな長さ10メートルもあるバイキング船の複製がありました。中世のノルマン人たちは、この船でパンの材料である小麦などを運んでいたんですね。あまりのスケールの大きさにびっくりして、何回も見上げてしまいました。その他には、実際のパン作りで使用されていた貴重な道具の展示はもちろんのこと、昔のパンづくりの風景をかわいいミニチュアで再現した展示など、その当時、どのようにパン作りがおこなわれていたかが、ひと目でわかるような工夫がされています。



もし、北海道へ行く機会がありましたら、是非、一度立ち寄ってみてください。

北歐館パン博物館

北海道札幌市西区山の手6条1-3-30

TEL: (011)615-2121

あなたの街のパン屋さん

このコーナーでは、私達が感じた“素敵なお店”をご紹介します。いこうと思います。

“今、話題のお店”などもご紹介していきたいと思っておりますので、皆さんからの情報もお待ちしています。

さて、今回はどんなお店なんでしょうか？　楽しみ。楽しみ。

パン屋さんの激戦区！

お客様の立場になって ～ PIN・PON・PAN ～

今回ご紹介させて頂くのは、大阪市西区千代崎にある「PIN・PON・PAN (ピン・ポン・パン)」です。九条駅から商店街を通りお店に着くまでに、商店街

の中、そしてお店のすぐ隣にもパン屋さんがあります。まさにここは、パン屋

さんの激戦区なのです。お店の近くには24時間営業しているスーパーがあり、朝から晩まで人通りが耐えられません。そんなお店の朝は、少し早い目の5時からです。以前、この時間はお店の中でパンの仕込みをしていましたが、何人ものお客様が「パンちょうだい。」とシャッターを上げて覗かれていくそうです。そこで、数年前からオープンの時間を1時間早くすることに変更しました。

店内は、サンドイッチなどの調理パンをはじめ、生クリームをふんだんに使ったデザートパンやパイなど、豊富な種類でお客様をお迎えしています。お客様に焼きたてパンをお届けしたいという想いから、手間、暇を惜しまず、同じ種類のパンを一括してまとめて焼かずに、1日に何回もその都度パンを成形し、焼きたてを店頭並べています。だからお客様がいつ買いに来ても、焼きたてのパンが並んでいます。

常に「お客様の立場になって、お客様と接していきたい！」とおっしゃる店長の皆川 裕(みながわ ひろし)さん。そんな皆川さんは、「また買いに来たい！」思ってもらえるお店を目指しています。そのために大切にしていることとは。。。

一つ目は。。。 パンの価格です！

毎日食べていただきたいので、価格設定には細心の

注意を払われるそうです。店長のオススメは **クロワッサン**！ すぐに売れきれてしまうというこのクロワッサンは手のひらが隠れてしまうほどの大きさがあり、ボリューム満点です。そんなクロワッサンがたったの60円なんです。フレッシュバターを使用しているので、外はパリッと、中はしつ〜とり、ほんのり甘いクロワッサンは食感、味ともにやみつきになりますよ。

二つ目は。。。 コミュニケーションです！

驚くのはこれだけではありません！ お客様とのコミュニケーションを大切に考えるお店ならではのサービスがあります。それは。。。

お店に来てくれるお客様を大切に想う気持ちから生まれました。バレンタインデーやひな祭り、子供

の日、クリスマスなどのイベント日には、事前に購入したお菓子を詰め合わせて、必ずお配りしています。

小さい子供達にはその日以外にもプレゼントしています。

「『大きくなったらパン屋さんになりたい！』そんな夢を持つ子供達がどんどん増えてくれたらいいなあ」と思っているそうです。

そんな、アットホームなお店に是非、行ってみてください！



ミドリのテントが目印です！



いつも焼きたてのポップがいっぱい！



とっても気さくな店長の皆川さん！



スイートパイも驚きのプライス！



店頭に並べても、あっという間に。。。



袋の中には、8種類ものお菓子！

PIN・PON・PAN (ピン・ポン・パン)

AM5:00~PM9:00

大阪市西区千代崎 2-7-11

TEL:06-6583-5412

大阪市営地下鉄 中央線「九条」駅より徒歩 5分

アンケートにたくさんのご意見ありがとうございました。

ありがとう
ございました！

4. お気に入りのお店については、実際に取材させて頂いて、後日ご紹介させていただきます。

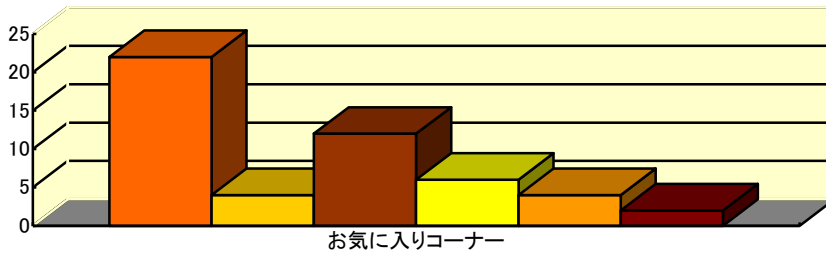


たくさんのご意見ご感想、特に励ましの言葉には、涙が出そうなほど、うれしかったです。ほんとうに

ありがとう
ございました！

【アンケート結果】

1. お気に入りのコーナー



- a. あなたの街のパン屋さん
- b. なるほど・ザ・ショップ!
- c. パンの歴史
- d. オープンへの道
- e. ベーカリー応援隊
- f. 番外

2. 知りたい情報

ベーカリーショップ・パン屋関連業者さんから		パン好きさんから
売れている商品情報	繁盛店の秘訣	人気パン屋さんの一日
感動のサービスの具体例	お金のやりくり(管理、対策)	新しいパンができるまで
原材料比率などの指標	お客さんの感想	お薦めパン(特に味覚について)
パン業界の動き(材料高騰)	税務や会計の情報	パン屋さんのお薦めパン屋さん
販売意欲をそそる演出		失敗談(製造)
クレームの対処方法		美味しいお店の口コミ情報
お店ができるまでのドキュメント		新しいアイデアのパン

3. 参加(開催)したいイベント

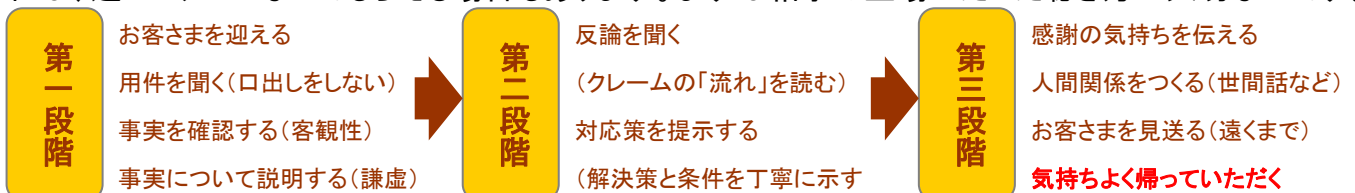
話題のお店での「パンとお話しの会」	パン屋さんスタンプラリー(懸賞つき)
パン屋さん修業(1日体験)	パンとワインで語れる交流会
パンの旅(他府県への小旅行)	手作りパン教室
各お店の悩みを聞く会	

これからの紙面作りの参考にさせていただきます。 **ほんとうに、ありがとうございました m(_)_m**

そして随時、ご質問にもお答えしていきたいと思っております。まずは・・・、

クレームは、お客様からのメッセージ。対応次第で、大問題に発展する場合もあれば、逆にファンになってもらえる場合もあります。まずは相手の立場にたった聴き方が大切なんです。

クレーム対処方法



クレーム対応で最も重要なことは、状況に応じた適切な表現で、お客さまの言い分や事実を聞き出し、解決策を説明することです。 **次回は、「人気パン屋さんの一日」をレポートします。お楽しみに！**

工事着工までのフロー



「立地さえよければ、繁盛するのに…」という考えは間違いです。あくまでも商売は、商品・サービスが一番です。実際、立地を気にせず開店し、大成功している繁盛店もあれば、逆に最高の立地に開店しながらも、3ヶ月もたずに閉店の憂き目にあっているお店もあるのが現実です。しかし！！立地がベーカリーショップ新規開業の成功を左右することもまた事実なのです。成功を確かなものにするためにも、事前の立地調査は欠かせません。「繁盛立地」の条件は「1. 立地調査の基本を知ることと、商圈の規模や質を押さえておくこと。」「2. TG(交通発生源)と動線を見きわめること。」「3. 競合店を上手に利用すること。」の3つです。他にも視界性や建物の制約、看板などお店を出す場所を選ぶ際に考えなければならない点が多々ありますが、今回は、この3点について重要なポイントをピックアップしました。これから場所を探そうと思われる方は、参考にして下さい。

1. 調査の基本と商圈の規模・質

- ・調査は“住民モード”で
- ・自分の足で歩いて回る
- ・来店動機によって、場所は異なる
- ・広域地図と住宅地図を用意する
- ・商圈は、5分が目安
- ・通行人を注意深く観察する
- ・「流入性向」が商圈の質を高める
- ・駅近の場合は分岐点の集中度
- ・商店街の場合は活性化合
- ・商業施設の場合は動線

2. TG(交通発生源)と動線

- ・TG=交通を誘発させるもの
- ・TG=駅、大型交差点、大型小売店
大型ビルの出入り口 等々
- ・大型小売店内でも回遊が悪いと×
- ・駐車場、バス停、公園出入口もTG
- ・朝・夕の人の動きで動線を見つける
- ・副動線の方が条件が良い場合も
- ・好奇心の強い女性動線をチェック
- ・「目的来店」でも動線に目印は有効
- ・人は最短距離を歩きたがる

3. 競合店を上手に利用する

- ・競合店とは、
お互いの業種業態に代替性がある
競合以外に、変化の原因がない
季節補正をしても10%以上変動
- ・同じ立地の繁盛店に勝てるならGO
- ・ベンチマークで潜在需要を把握
- ・繁盛具合はレジの台数を見る
- ・競合店と共存なら市場は拡大
- ・市場拡大=√n nは店舗数・
- ・複合店に注意(実は競合かも)

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 大阪市中央区淡路町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

みなさん、こんにちは！第9号はいかがでしたか？ご意見、ご感想をお待ちしております。

今回は、たくさんのアンケートのお返事を頂きまして「ありがとうございました！」。

貴重なご意見を大切にさせていただきます。2月といえば。。。バレンタインデー。

2年前の12月のことです。どうしてもミュージアムが見たくて、尼崎にある(株)エーデルワイスさんへお伺いさせて頂きました。ちょうどクリスマス前の大忙しの時期にもかかわらず、比屋根会長、社長をはじめ、スタッフの皆さんが長時間にわたり手厚くおもてなしをして頂いたことを、毎年この時期になると思い出します。

それ以降、ルビアンパンはもちろん、ヴィタメールのチョコレートの大ファンになりました。

もちろん、今年のバレンタインはヴィタメール！〇〇さん、楽しみに待っててね！

(園田 敦子)



誰に渡そうかなあ～。(笑)