焼きたてパン新聞 "ほっかほか"

今月のメニュー

- 1. 新年のご挨拶
- 2. 新春セミナー
- 3. あなたの街の パン屋さん
- 4. 繁盛店の条件とは?
- 5. 事業内容

あけましておめでとうございます。

旧年中は、大変お世話になりました。本年もよろしくお願い申し上げます。 お正月は、おせちにおもちに・・・。その反動か、最近はパンばかり食べて ちょっと体重オーバー気味(汗)。さらに先日は「バレンタイン用クグロフ」の 講習に行って、またパクリ・・・!「だって、美味しい物は我慢できない!」 今月号のパン新聞もそんな話題が満載です。お楽しみ下さい!(河原) こんなのもらえないかなぁ~



小笠原/河原事務所・NNA・ウォリス

3社合同企画新春セミナー

1月19日、中之島にある大阪大学・中之島センターにて、3社合同新春セミナー が開催されました。小笠原/河原事務所では、毎年恒例の新春セミナーですが、今年 は3社合同ということもあり、年が明けてお忙しい中、様々な業種の経営者や幹部社 員など170名を超えるみなさまにお集りいただきました。



講演会のテーマは、事業をしていくにあたって重要な 人材について焦点をあてたお話です。中小企業や小さ なお店では、人材育成を独自で行うのはなかなか難し いことですが、組織開発・人材育成のトップコンサル タントであるコーチング・ラボの本山先生に、豊富な ご経験から人材育成がどれほど重要であるかを講演し て頂きました。リーマンショック以降、今なお経済状 況は好転したとは言えませんが、そんな今だからこそ、



みなさん真剣です!

現在だけを見ず、未来への投資=人材育成をすることで未来の業績が変 わってくるのですね。講演会の後は、主催の3社による事業紹介を行い ました。小笠原/河原事務所では、今年、事務所の3Fに独自のセミナ ールームを設け、「人材開発センター」を立ち上げ、お客さまの組織開 発・人材育成について、お手伝いさせて頂きます。





会場は、人でいっぱいです!



小笠原/河原事務所

有限会社NNAテンダーサービス 株式会社ウォリス



最後に懇親会では、様々な業種の会社からお集りの170名ものみなさまが、 一同に集まって名刺交換や業界の情報交換をされるなど、熱気でムンムンです! こうしたセミナーで、私たちとお客様だけではなく、お客様同士が新たな出会いをし、 よりよい関係を築いてくだされば・・・と願っております。今回ご参加いただいたみなさ まも、ご都合が悪くご参加いただけなかったみなさまも、来年は、さらにバージョンア ップした企画をしていきたいと思っていますので、楽しみにしていて下さい!

あなたの皆のパン屋さん ~三田市に食のテーマパーがはーマン「Refinain」~

今回ご紹介させて頂くのは、昨年11月に三田あかしあ台にオープンした「ルフラン三田店」です。ルフランと言えば、食パン『やまびこ』で有名なベーカリーショップ(曽根本店)ですが、三田新店は、200坪の敷地に、60台の駐車スペースを確保し、

Boulangerie(パン)、Patisserie(スィーツ)、 Torattoria(イタリアンレストラン)の 複合ショップなんです。

複合ショップと言っても、よくありがちな、パンの サブメニューとしての焼き菓子やイートインコーナー



広い駐車場



天気のいい日には、テラスも気持ちよさそう。

を設けているだけではなくて、それぞれにこだわりの職人をおいた、本格的なお店なんです。



Boulangerie



Patisserie



Torattoria



例えばランチ: サラダ・パスタ・ドルチェ・ドリンクに パン食べ放題がついて、1,480 円! 大満足!

レストランのメニューにもこだわりがあり、 日向牧場から仕入れたリコッタ(チーズ) や地鶏玉子(1パック5百円!)、黒豆など 地元三田の食材も楽しむことができ、 地産を大切にされています。またセット メニュー(モーニング、ランチ、ディナー)も 豊富で、なによりお得感がありますね。 私が先日ランチ時に行ったときも、 三田マダムでいっぱいでしたよ(笑)。

有名レストランで経験を十分積まれてきた石原シェフが、ルフランらしさを極めたくて、オープン何ヶ月も前から研究試作を繰り返してきました。 素材の吟味ももちろんですが、サラダのドレッシングや、リゾットのお米の堅さ、ピッツァの窯など、一つ一つすべてがこだわりです。



三田マダムのアイドル「ネイト君」



ピッツァ専用の窯。ピッツァ生地を回したり、 パフォーマンスも見られますよ



紹介されたクリームプリュレ

スィーツにも力を入れていて、「ルフランロール」はお土産に大人気! すっかり定番です。 まだまだこれからもパティシエが試作を重ね、新作がど んどん出てくる予定ですよ。また先日、三田のFMラジオ「HONEYFM」で は、モーニングカフェのコーナで、竹内三田市長が「三田市の魅力を発信」と して、ルフランの「パリパリ!とろ~りクリームプリュレ」を紹介されてました。 市長公認(?)なんですね。←HPで公開中。



ルフランロールは大人気。

そして、なんともうれしいのは、建物中央部分にある「**イートインコーナー**」。無料コーヒーのサービスがあるので、レストランの待ち時間にデニッシュパンやケーキを頼んで、お茶することができるんですよ(*^_^*)

(ロールケーキを買った人が、家に持ち帰る のを我慢できず、食べている人もいましたよ)



本格的ドリップコーヒーが無料!

ベーカリーのこだわりは、「ブームだけに終わらない本物志向」です。手間暇かけて実直に本格的な商品作りを続けてきたからこそ、お客さまに愛され続けているのでしょう。食事と一緒に食べたり、手軽にランチ代わりにしたり、お菓子のように楽しんだり・・・、パンは、そんな私たちの生活にとけ込んだ当たり前の食品。「そんな当たり前のものを当たり前のように作る難しさと、昨日と違う今日を考える難しさを、パン作りから学んでいます。」とスタッフは誇らしげに語ってくれました。





センターテーブルからこぼれそうなくらい。

広々としたスペースには、100種類のパンがズラリ! 通路にも余裕があるので、ベビーカーや車いすの方でも ゆったりとパンを選ぶことができますね。

バゲットなどハード系にも力を入れているのが分かります。 定番のアンパンの餡をはじめ、明太子フランスの明太子 季節イベントの苺など、素材にもこだわりが見えます。 どれにしようか、ほんとうに迷ってしまいますね(笑)





網に置いてあると、 アツアツな感じが!



大きな石窯が誇らしげ。



バゲット、カンパーニュ、・・・・、ハード系がいっぱい



大豆は十勝産



明太子は博多産



お客さまは、「あの店のあの商品を買いに行く」のだけど、お店全体のイメージが、いつ行っても同じであると飽きられてしまいます。定番を引き立たせるためにも、新商品開発やイベントは大切なこと。今、ルフランでは「苺フェア」を開催中です。日々の焼きたてのパンがあり、プレゼント用のスィーツがあり、デートスポットになるレストランがある。まるで食のテーマパークみたいですね。

_{苺のパンがいっぱい。職人のアイデアですね}「三田アウトレットモール」でショッピングの帰りに、是非行ってみてください。





デートにはテラスもいいかも・・・。ブランケットも用意され、心配りがうれしいですね

Refrain 三田店

兵庫県三田市あかしあ台 4-14-2

TEL 079-559-7452

営業時間 8:00~22:00(ラストオーダー 21:00)

HP:http://hp.rhp.jp/~worldfoods/

EFFORKEIS?

前回に引き続き、「繁盛店の条件」です。

安全性を測る指標として、「自己資本比率」があります。会社の場合、総資産(現預金・売掛金・在庫・固定資産等々・・・)は自分のお金(出資+利益)と他人のお金(借入や買掛金など)から成り立っています。総資産全体のうち返さなくていい自分のお金の割合を「自己資本比率」といいます。つまり数値は高い方がいいわけですが、いくらくらいあれば安全だといえるのでしょうか。(これらは貸借対照表から判断できます)。また、もっと簡単に安全性を判断するには、資金残つまりいくらお金をもっているかで判断してみて下さい。

【繁盛店の条件】

- 1. 成果として・・・利益蓄積
 - (1)坪当たり売上高
 - (2)1人当たり生産性
 - (3)自己資本比率(又は資金残高)
- 2. 状態として・・・行列ができている
 - (1)おいしいパン
 - (2)欲しいパンがタイムリーにでる
 - (3)品揃えが豊富
 - (4) 店員の笑顔(ホスピタリティ)
 - (5)3S(整理・整頓・清潔)
 - (6)キラーコンセプト

-----〜自己資本比率(もしくは資金残高)〜

SMBC(三井住友コンサル)のデータによると、黒字店舗の「自己資本比率」は平均 19.8%(2006 年実績)、中小企業庁のデータでは、3億円以下の製造業で 13.1%(2006 年度実績)になります。繁盛店の目標値とすれば 20%くらいあれば安心ですね。例えば総資産が 30,000 千円ある会社なら、自己資本は 6,000 千円。逆に他人資本(借入や買掛)は 24,000 千円になります。

【計算式】

(自己資本÷総資本)×100=自己資本比率

(6,000 千円÷30,000 千円)×100=20%

もう少し分かりやすい安全性を測る指標として、資金残高も見てみましょう。TKC経営指標で黒字企業平均(2009 年度 84 件実績)は、売上高の約1.5ヶ月分、経費の約3ヶ月分になります。

つまり、月額売上高 3,500 千円(1日 140 千円×25 日)の場合、5,250 千円のキャッシュがあれば、まずまず安心だといえるのではないでしょうか?その他に安全性を測る指標として、「借入金月商倍率」などがあります。一般的に3倍以上で注意、6倍で危険だとされます。自社の健全性や取引の判断にも使えますね。

事業内容 ホームページは http://www.bakery-nol.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)

〒541-0048 大阪市中央区瓦町3-2-15 本町河野ビル2階

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



税理十 小笠原/河原事務所

編集後記

あけましておめでとうございます。

2010 年も早くも1か月が経とうとしていますね。

今年も色々なパン屋さんに行こうと思い、

仕事柄、色々なところへ行くので、各地でパンを買っていたら、

年が明けてから気づけば毎日のようにランチにパンを食べる日々…。

それでも飽きないんだな一と自分で感心してしまいます(笑)

それでは、今年もよろしくお願いいたします!

(澤田 典子)

