

## 今月のメニュー

1. 新年のあいさつ
2. MOBACSHOW
3. パン屋税理士の1日
4. 繁盛店の条件
5. 業務案内

発行が遅くなって

ごめんなさい

m(\_ \_)m



## 新年 あけまして おめでとうございます。

パン屋税理士の河原です。旧年中は、本当に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。

昨年の世相を表す漢字は「暑」(日本漢字能力検定協会)でした。本当に昨年の夏は暑かったですね。記録的な猛暑からショップ経営も大打撃を受け、ベーカリー業界全体的にも大きな影響を与えました。それは秋・冬になっても戻らず、不安なまま年を越された方も多いのではないのでしょうか？

その分2011年への期待も膨らむはず。では何から始めましょうか？

むやみに動いても成果は小さい、ましてや他人任せになんてできませんね。

私の愛読書「修身教授録」で森信三先生は、こうおっしゃってます。「わずか一日の遠足についてさえ、いろいろとプランを立て、種々の調査と研究をするわけです。しかるにこの二度とない人生について、人々は果たしてどれほどの調査と研究をしていると言えるでしょうか。(中略)かくして人生のスタートは、何よりもまずこの『人生に二度なし』という

真理を、その人がいかに深く痛感するかということから始まると言ってよいでしょう。」(第3講「人生二度なし」)何をやめて何を始めるのか。いつから始めていつまでに終わらせるのか。年の初めです。せめて今年一年間の行動計画を立ててみましょう！まずは私…「ほっかほか新聞を定期的に発行する！…(反省)」今年もパン新聞をよろしくお願い致します。



3人揃って新年のご挨拶



新メンバー 喜多泰友君です。よろしくお願い致します。

(河原 治)

MOBAC SHOW 2011



2011/2/16 WED → 19 SAT 10:00 → 17:00  
第22回 国際製パン製菓関連産業展

～幕張メッセ2011. 2/16～2/19～  
パン屋税理士 河原が今年も講演します！

製パン製菓産業に必要なあらゆる機械・設備・器具、原材料・資材、関連情報や各種製法等の公開展示を通じ、新規需要の創出を促し、業界交流の場を提供するとともに、食品産業の発展と豊かな食文化の向上に寄与することを目的とする展示会が、2月16日～19日の4日間、千葉県幕張メッセ・国際展示場で開催されます。今回で22回目を迎えるモバックショウ。「モノづくりニッポン、パンと菓子」を開催テーマに、日本の優れた技術、モノづくり文化を、国内はもとより海外にも広くアピールしていこうという思いが込められています。食品業界が抱える



前回大阪での模様。おかげさまで満員でした。

様々な課題解決や新規需要開拓など各種提案がいっぱいです。<http://www.mobacshow.com/> そして前回に引き続き福島工業(株)さんからのご依頼で、パン屋税理士河原が講演させて頂くことになりました。

■日 時: 2/17(木) 15:50～16:40 ■場 所: 千葉県幕張メッセ201号会議室

■料 金: 無料(100名限定)ただしMOBAC入場料1,000円は必要です。

■テーマ: 「ベーカリーショップ繁盛店の秘訣～3つのポイント～」 繁盛店に共通するルールを、事例を交えながらお話しさせていただきます。お時間のある方は、是非ご来場下さい。また、17日以降3日間は、福島工業(株)さんのブース、または会場の中にいますので、気軽に声をかけて下さいね。

# パン屋税理士の1日

こんにちはパン屋税理士の河原です。いろんな方から、「河原さんって、どこ行っても会うけど・・・、仕事してるの？」って言われます(笑)。もちろん！！そんな疑問？に答えるべく、今回は私「パン屋税理士」の1日を公表しちゃいます。結構ちゃんと仕事しているんですよ(笑)。

7:30



事務所エントランス

朝は、だいたい7時半には事務所に入ります。すぐに仕事にかかる時もあるのですが、だいたい、コーヒーを飲みながら、日経新聞を読んだり、メールチェックをしたり、お客さまや他のベーカリーのブログなどを読んだりして、ゆっくり過ごします。朝のそんなひとときが、私にとって貴重な時間だと思っています。ちなみにこの日は、月1回の「ベーカリーチーム勉強会の日」朝8時～10時まで

本で学んだことや、事例を交えながらお客さまの期待に応えられるように、知識をつけていきます。お気に入りのパンを持ち寄って、朝ごパンを食べながら、勉強会をすることもあります。(以前、トースターで焦がしすぎて、



今日は食パン、でもちょっとコゲてない？

ビルの警報機を鳴らした失敗も・・・(汗))

最近では、私が作った繁盛店になるための

コンテンツ(ノウハウや手順、フォーマットなど)に対して、スタッフから「使ってみただけど、ここはもう少しこうした方が分かりやすいと思います。」など、

いい意見が出てくるようになりました。おかげさまで、自分一人で考えていた時よりも、幅のあるサービスメニューができつつあります。二人とも成長してるなあ～。ありがとう。



10:00 その後外出までの時間は、預かっている帳簿の確認をしたり、電話相談に応じたり、お客さまの現状についてスタッフから報告を受けたり、日昼にできることを、できる限りこなしていきます。今日の電話相談は、「新規開業の資金調達」について。効率よく融資を受けるための手順などが、回数を重ねることによって構築でき

てきました。日本政策金融公庫や銀行にも頼れる人脈ができ、丁寧にサポートして頂いています。午前中の時間に余裕のある日には、お客さまと取り組んだ事例をまとめたり、そこから新しいコンテンツへつなげられるか、じっくり考える時間にしています。この日は、東京JPBでの講演レジュメを作成。「パン屋さんに伝えたいこと」がテーマ。いろんな思いが溢れだしてきます。1時間にまとめるのが大変でしたが、なんとか完成(昨年10月に講演させていただきました)。

11:30

(キ～ン・コ～ン・カ～ン・コ～ン) 事務所の時計は11:30にチャイムが鳴り、ランチタイム



淀屋橋「アドパンデュース」

です。「さあ！今日はどこに行こうか！」もちろん。お昼のランチも・・・やっぱりパン。近くには、パンデュース、フルド・アッシュ、ポール・・・美味しいパン屋さんがズラリ！（パン好きにはたまらないエリアに事務所があります。）

今日は、アドパンデュースさんでランチ。米山シェフのパン、田淵シェフの料理。ちょっと贅沢なランチタイムですね。食事が始まると「そう言えば、さっきのコンテンツですが、ベーカリーレストランならば・・・。」なんて、美味しいものを食べていると、また新しいアイデアが出てくるものなんですね。

「ランチミーティング」もいいものですよ。お薦めです。



この日は、福島工業 藤田氏が来所  
いつも大変お世話になっています



美味しいものには目がない二人！

13:30

さあ、午後からは、お客さまのところへ月次の訪問です。本日の訪問先は、大阪吹田万博公園西の「ミル・ヴィラージュ」さん。オーナーシェフの渡辺さんとは、開業時からの付き合い。いろんな取り組みをいっしょにさせて頂いている繁盛店の一つです。クープデュモンド(パンのワールドカップ)で優勝経験のある方なので、パンが美味しいのはもちろんですが、さらにアイデア力がすごい！到着して私がまず向かうのは店舗内へ。スタッフと挨拶を交わしながら新しいパンを発見すると、ワクワクして思わず仕事の中にもかかわらず買って食べながら会話することも…。



ディスプレイやPOPも気になります。



データを真剣にチェック！

一通り、雰囲気を感じた後、厨房奥の事務スペースで、会計データの確認です。ホームページで紹介している「儲かる現金管理ノート」を活用して効率的な会計処理と、現金管理を行っています。データを見ている途中で、疑問点があれば、すぐに現場に行き、スタッフにも確認します(新しく導入した機材でも、よく見てみないと、減価償却の仕方が違う場合もありますからね)すべての確認が済めば、渡辺シェフに業績報告です「儲けのカーナビ」を



パンについてのいろいろ教えてもらいます。 スタッフともコミュニケーション。



対話を重視しています。

使って当月の何が良くて、何が悪かったのか。このまま行けば着地点はどうか。決算の予測をしていきます。時には厳しい話しにもなりますが、また将来の目標が見えてきた時には、その実現のための

プロセスと一緒に描いたりもします。「夢を語り合う」楽しい時間でもありますね。

17:30

続いて向かう先は、大阪和泉市の「フルニエ」さん。

毎月1回営業後に行われる会議に参加します。お店の経営理念に則って、一人一人が行うべき課題を見つけだし、取り組んだ結果の確認をしていきます。私は会議のファシリテーターという役割をさせて頂いていますが、目指すお店を実現するために、活発な意見がでるような状態を作り出していきたいと思っています。会議の後は、坂田シェフと弁当を食べながらの個別ミーティング。



バゲットアンジュが大人気です



パートベーカリーの例会で講演 アピアントでのイベント

パン作りに対する熱い思いと経営に関する悩みは尽きませんね。

その他、毎月あるいは毎週定例で行っているセミナーの講師もあれば、ベーカリー団体からの依頼で、講演をさせて頂くこともあります。(たんに飲み会に参加するという時もありますが(笑))

また、事務所が企画するイベントも年1回のペースで開催しています。「出会いの数だけ人は成長する」をモットーに、これから

もベーカリーに関わる方々と、一緒に過ごす時間大切にしていきたいと思っています



今日も充実した1日でした。

23:00

事務所に戻り、今日の資料の整理をして、本日の業務はすべて終了！また明日も、素敵な出会いがありますように！(河原治)

## 繁盛店の条件とは？

前回に引き続き、行列ができるほどのお店になるための「繁盛店の条件」についてお伝えしていきます。今回は「欲しいパンがタイムリーにできる」というお話です。「そんな・・・、すべての人の欲しいパンが常にタイムリーに出せるなんて、不可能ですよ。」って声が聞こえてきそうですね。実は逆なんです。来店時にタイムリーに出てきたパンが欲しいパンになる、ということなんです。パン屋さんに来られるお客さまのほとんどが、どのパンを買うのかすべてを決めては来ません。だから選ぶ理由が欲しいのです（購入動機は下記記載）。「〇〇パン焼き上がりましたあ～！“ほっかほか”です！」の一言で、その理由ができるのです。

### 【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きる
  - (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

ポイントは、お客さまの顔を見ながらの、笑顔と元気な(やさしい)声です。是非実践してみてください。

### ～お客さまの購入動機とは？～

- (1)「ベーカリー〇〇と言えば、〇〇パン」という鉄板を求めて。
  - (2)「行けば新しい発見(新商品)がある」という期待感を持って。
  - (3)「選ぶ楽しさ」というアミューズメント性を感じて。
  - (4)「チョイス(選択)に失敗が無い」という安心・安全を信じて。
  - (5)来店時に「焼きたてのパン」が出てくる頻度が多いと感じて。
- もちろん、その他においしいから、家や会社から近いから、安いから、などお店が選ばれる理由はあります。でも繰り返し来てもらえるお店になるためには、他の理由が必要なのです。ほとんどのお店は、「1回きりのお客さま」の割合が70%を超えているといえます。10%、いえ5%の改善で繁盛店の仲間入りができるのです。

繁盛店の共通ルールとして(1)焼き上がりの時間にルールと根拠がある。(2)笑顔と元気な(やさしい)声で「焼きたて」をアピールしてくれる販売スタッフがいる。(3)製造と販売に連係の意識がある。まずは、お客さまが多数来店する時間と焼き上がりの時間の対応関係を管理してみてはいかがでしょうか。

**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・勉強会
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3階

TEL:06-6205-8211 FAX:06-6205-8212 e-mail:info@bakery-no1.com



同じビルの2階から3階に移り

電話番号も変わりました。よろしく願い致します

### 編集後記

昨年12月、たくさんの人に祝福されて、澤田が結婚しました。式は、若い人たちが中心となった、和気あいあいとした、とても楽しい宴でした。そんな中、友人達が企画したゲーム(ウェディングドレスとブーケの色当てクイズ)が始まり、正解者への賞品が登場。それがなんと！私たちのお客さまの商品「POPCORN PAPAの特大大ポップコーン」<http://www.popcornpapa.jp/>と「ジュエ・ボワットのシュトーレン」だったんです。思わず「やるな澤田！！」と心の中で、つぶやきました。お客さまの商品が、お祝いの品になるってうれしいことですね。(河原治)



お幸せに！