

NPO法人ハートブレッドプロジェクト始動!

今月のメニュー

1. ハートブレッドプロジェクト始動!
2. 日々勉強
3. 事業内容
4. 編集後記

東日本大震災後「パン屋の自分たちにも何かできないか!」と始まった寄付活動。しかし、東北の復興もまだまだ時間がかかるようですし、全世界的にみれば、その他にも支援を待っている方々は多数おられるように聞きます。

数名のパン職人から起こったこの思いを、東北だけにとどまらず、そしてこの先10年、50年、100年と続けていくためには…。大きな企業だけではなく、小さなパン屋にもできることがある! 思いを共有できる人ならば、共に動き出してほしい! そしてこの度、たくさんの方々に参加して頂ける形としてNPO法人を立ち上げることになりました。



発起人「サ・マーシュ西川シェフ」「フルニエ坂田シェフ」「アビアント松尾シェフ」「パンデュース米山シェフ」「ナギ山本シェフ」の5名が理事となり、昨年11月NPO法人ハートブレッドプロジェクト認可・設立。微力ながら私も当法人の監査役として、お手伝いさせて頂くことになりました。そして、その発足会が2月5日神戸KIITOにて開催され、約200名の方にご参加頂きました。

【代表理事西川シェフの挨拶】「災害や紛争、病気などで助けを必要としている国や人々のために、何かできることはないか、ずっと考えていたことがあります。チャリティーの気持ちや取り組みが、あたりまえのようにある日常。それが、この「ハートブレッドプロジェクト」です。お店オリジナルのレシピで焼いた「ハート型のパン」を販売しその売り上げの一部を、特定災害や寄付を必要としている地域・団体に対しプロジェクトを通して寄付するというものです。今後少しでもこの「ハートブレッドプロジェクト」が困っているの方々のお役に立つことを願っております。(HPより)」



設立のいきさつ、会の趣旨、会員規約などの説明は、パネルディスカッション形式で行われ、進行役を私がさせて頂きました。各界からの著名人からお祝いのメッセージもたくさん頂き、改めて、プロジェクトを行う喜びを感じるとともに、責任の重さも感じました。

(新聞・雑誌の取材もあり、マスメディアからも注目)



この「ハートのパン」である意味。これは「キモチをカタチ」にしているものです。3年ほど前、私は同じ勉強会仲間の結婚お祝いに、パンをプレゼントしようと思い、事務所近くの「PAINDUCE」に行きました。その時自然と手に取っていたのがハートのパンだったので。それに気づき笑顔になった私は、きっと自分の気持ちが形になって届けられる嬉しさだったのではないかと思います。レジで袋に入れてくれるスタッフが笑顔になり、友人が袋を開けた時、美味しさと共にキモチを受け取ってくれる喜び。素敵につながりです。災害などで苦しんでいる方々がほんの一瞬でも笑顔になってくれたら…。その「キモチ」をつなぐのがハートの形をしたパンなのかなあ、と思います。パン屋さんを応援したい! その理念に基づき、私は、この「ハートブレッドプロジェクト」に賛同します。

たくさんの方々と行動を共にできたらと思っています。

河原 浩



先日、2日続けてセミナーに参加をしてきました。1つは、コミュニケーション研究所主催(講師:五十嵐浩士先生・四辻誠一先生)の『本物の目標設定』セミナー。もう1つは、コトハナオープンセミナー(講師:NNA(株)佐藤元相先生)で『「あなたのところから買いたい」とお客様と言われる小さな会社』というテーマでした。

まず、『本物の目標設定』セミナーでは、「**目標設定のステップ7**」という目標設定の手法を学びました。具体的には以下の通りです。「ステップ 1:紙にやりたいことを書き出す」⇒目標を 30 個ほど挙げます。この時に「できないかも」とブレーキをかけてはいけません。プライベートと仕事の切り分けは不要です。「ステップ 2:達成予定日を入れる」⇒日付を入れることで目標の大きさを捉えることができます。「ステップ 3:3 つに絞る」⇒エネルギーは有限です。絞り込むことにより自分自身の価値観が明確になります。「ステップ 4:プライオリティ(優先順位)を付ける」⇒同じ価値観を持っている人がいたとしても、優先順位が違えば行動も大きく変わります。「ステップ 5:目標達成に対する意味づけをする」⇒目標を達成しなければならない理由を作り出します。明確な理由があると、諦めにくくなります。「ステップ 6:どんな人であれば、この目標を達成できるのか?」⇒目標を達成できた時の自分自身の姿や周囲の人にどんな顔で、どのように接しているかを考えます。「ステップ 7:目標を再確認してブラッシュアップする」⇒最後に設定した目標を諦めることがないか自分に問いかけます。私は特に「ステップ 6」で、自分の設定した目標に対する行動が、より明確にイメージできるようになりました。



私の設定した目標は内緒です(笑)。

そして、翌日のコトハナオープンセミナーでは、実際に、お客様から「**あなたのところから買いたい**」と言われているお店・会社が実践したマーケティング手法とその成果の事例を学びました。ストーリーチャートという方法で、商品や価格は宣伝せずに、スタッフの自己紹介や生い立ちの紹介をして、お客様の共感を得ることで「お客様から選ばれるお店になる」というものでした。業種や規模、地域で取り組み方は様々だと思いますが、想いを伝えるために、受け手側であるお客様の姿を想像することが大切だと感じました。学んだ後は、実践あるのみです。日々の業務に活かして頑張ります!(池田 晃幸)



コトハナオープンセミナーの様子です。70名を超える方が真剣に聞き入っていました。

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



編集後記 先日、コトハナセミナーの新年会がありました。幹事メンバーに私と池田も参加しており、そんな私たちが新年会でやった余興は…【コトハナあたりまえ体操】です!「本物より良かったよ!」「今までの新年会のベスト3に入る盛り上がりやった!」「元ネタ・歌詞を教えて!」など、たくさんの声をいただきました。コトハナの幹事メンバーでたくさんのネタを出し合い、出来た歌詞を持って、事務所近くのカラオケに行き、私と池田、男2人であたりまえ体操の収録を行いました。前日には事務所のセミナールームを使い、ダメ出しを受けながらも、くじけずに1日中練習を行いました。ドキドキしながらの本番でしたが、大成功に終わりました。みなさんの笑い声と笑顔に包まれて、大変だったけどやってよかった!と思うことができました。もしかしたら次は【河原事務所あたりまえ体操】が見られるかもしれませんね。(喜多 泰友)



あたりまえ～あたりまえ～あたりまえ体操