

今月のメニュー

1. 仕事の目的
2. 新メンバー挨拶
3. 繁盛店の条件
4. 業務内容
5. 編集後記

【仕事の目的】

今から3年前、父の病気が見つかり入院生活が始まりました。治療に専念するため、長年勤めたタクシーの仕事も辞め、もう年齢的にも危ないから、と免許証の更新もしませんでした。

あんなに車が好きだった父にとって、辛かったことだと思います。父親と息子。大人になればなるほど、交わす言葉も少なくなっていたのですが、ある時、父から自分の仕事の話をしてくれました。

「タクシーの運転手なんて、あんまりええ仕事ちゃうで。でもな・・・。」ベツに横になったまま天井を見つめ、思い返すように続けました。「あるドラマの一場面で、若い女性が出かけた先から自宅最寄りの駅に帰ってきたんや。夜遅かったの、家にいるお母さんに駅に着いたことを連絡すると、お母さんが一言『夜遅くて危ないから、タクシーに乗って帰っておいで』って言ったんや。嬉しかったなあ〜。」きょんとしている私を見て、『「タクシーは安全な乗り物や」』って言うてくれてんねんで。」

本当にうれしそうな顔をして、さらに父は続けました。「思い返せば、それから仕事の仕方が変わったなあ。乗っていただいたお客さまへの挨拶の仕方、走るスピード、ブレーキのかけ方、お客さまが下りるために車を止める位置・・・『安全を運ぶ仕事』だと気が付いてから、仕事の仕方が変わったんや。」鼻に酸素を補給するためのチューブをつけ、時々呼吸が苦しくなりながらも、一生懸命、語ってくれました。「ふ〜ん。タクシーって、ええ仕事やねんな。」すると、照れたような笑いを浮かべると、「眠たなつたから、もう帰り。」しばらくすると寝息が聞こえたので、病室を出ました。

タクシーという仕事の目的が【人を目的地へ運ぶ仕事】から【安全を運ぶ仕事】に意識が変わった時から、行動が変わった。家に帰ってからも、この言葉は耳から離れませんでした。

そして、昨年8月、父は77歳でこの世を去りました。その葬儀の席に、知らないお顔の方が・・・。

なんと！お客さまが参列して下さったんです。タクシー運転手の葬儀にですよ。

「ありがとうございます・・・。」うれしくて、うれしくて、言葉になりませんでした。

目的を明確にして取り組んだ仕事の成果。父に教えられ、そして父の偉大さを感じた瞬間でした。

今でも、【仕事の目的】を考えると、この時の父の言葉を思い出します。

河原 浩

皆さん、初めまして。この度、河原事務所に入社しました池田晃幸です。今回、このパン新聞で自己紹介をするにあたり、自分自身のパンに関する思い出を振り返ってみました。私が生まれて初めて「このお店のこのパンがもう一度食べたい！」と思ったのは、ドンクのミニクロワッサンでした。私が中学生の時、従姉妹のお姉ちゃんが家に遊びにきた時にお土産として持ってきてくれたのですが、あの紙袋から漂ってくる甘くて香ばしい匂い！勝手に開けて食べてみると、今まで食べたことのない美味しさ！気がつくまで皆の分まで食べ切ってしまうており、怒られたことを覚えています。それ以来、私の好きなパン第1位はクロワッサンになりました。パン屋税理士の元で働き始め、今まで知らなかったパンに関する色々な情報に触れることができ、とても新鮮でワクワクしています。これから色々なものを吸収し、パン新聞を読んでくださっている皆さんにお伝えしたいと思っています。事務所に入って2ヶ月。たくさん美味しいパンをいただく機会に恵まれ体重が3キロほど増えましたが、まだまだ美味しいパンが食べたいです。これからどうぞよろしくお願いいたします！



先日、事務所の合宿で滋賀県彦根市へ行った時にクラブハリエ・ジュブリルタンへ立ち寄りしました。食べているのは「近江牛カレーパン」です。美味しいパンを食べるとつい顔に力が入ってしまいますよね。



似顔絵も作ってもらいました。実際は、もっとお腹がぽっこりしています。。

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「品揃えが豊富」というお話です。前号で、「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。」と書きました。そう！お客さまは選びたいのです。だから選んでもらいましょ！そして、できるだけ長い時間お店に滞在してもらいましょ。そこから、たくさんのチャンスが生まれます。先日「たった3秒でお客さまとお友達になれる販売員さん」がいると言う話を聞きました。そんな方は、普段でもあつという間に友達を作れる特別な方なんでしょうね。

【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…行列ができています

- (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

私だって、時間さえあれば人間関係をつくることのできるのに…。ならば時間を意図的に作りましょ。その一つが品揃えを多くすることなんです。チャンスは自ら作ればいいんです。

～品揃えが豊富なことによるメリット(お店の視点)～

- (1) 客単価が上がる可能性がある(好きなものと、あと一品)
- (2) 商品量構成を変えることによって原価率をコントロールできる
- (3) 「お客様は飽きる」という、リスクを回避することができる
- (4) 製造スタッフのモチベーションが維持(刺激)できる。
- (5) お客さまとの接点が増える可能性が生まれる。

もちろん、その他に種類が多いほうが、No. 1 商品が引き立つ、店内が華やぐ(商品も多いし、人も多い)、などメリットはたくさんあります。一般的にお店の規模によって、50～100種類ぐらいのバラエティーが必要だと言われます。では、どうやって増やせばいいの

でしょうか？例えば、種類を増やす(ように見せる)テクニックは(1)総数を増やせなくても来店ピーク時に種類を多く出す(2)商品として並べられなくても、過去の商品のPOPなどを店内に掲示する(3)素材や製法を変え、ネーミングを変えることによって種類を増やす…等々。もちろん新商品開発が一番望ましいですね。

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。よろしくお願い致します。

編集後記

〈右写真:ジュプリルタン店看板前にて〉

先日、滋賀県へ経営合宿に行ってきました。合宿の目玉の1つでもある「クラブハリエ・ジュプリルタン」へ行った時のことです。ジュプリルタンのスタッフを見ていると、動きがキビキビとしていることがとても印象的でした…！仕事に没頭しているわけでもなく、バタバタと動いているわけでもありません。でも、何かこう余裕があり、お客さまに対しても素早い反応ができていました。そして、自然な笑顔を見せてくれます。私もこうありたいなあと思いました。今月号のご意見ご感想等お待ちしております。(喜多泰友)

