

焼きたてパン新聞 “ほっかほか”

秋冬に向けての展示会が大賑わい！

今月のメニュー

1. 展示会シーズン
2. パン屋さん訪問
3. 小さな店の経営相談
4. 事業内容
5. 編集後記



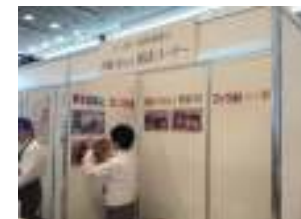
9/4(水)は(株)京都麻袋さん(京都府伏見区本社にて)雨天にもかかわらず、たくさんの方が参加されていました。本社社屋で開催の展示会なので、規模は小さいですけど、アットホームで親近感のある展示会だと感じました。また会場を近隣ホールに移し「繁盛店の条件」と題して講演をさせていただきました。京都ベーカリーと企業のお力に少しでもなれば嬉しいです。



質問が多数出るなど、セミナーも盛り上がりしました。展示会場では来場者との距離が近い分、丁寧な対応、笑顔がいっぱいでした。

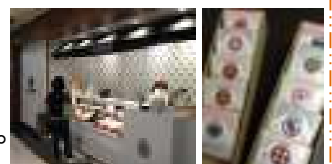


9/11(水)はカネカ食品㈱さん(フードフェスタ2013)その日、グランキューブ大阪は熱気に包まれていました！機械メーカーの展示こそないものの、MOBAC並みの出店数は圧巻(弊所ブースも用意して頂きました)。オープンスペースでの講演は初めての経験でしたが、たくさんの方に参加頂きました。ベーカリーと企業の橋渡し役も私の使命だと改めて思いました。



「繁盛店の秘訣」と題して講演。山崎隆二シェフのサンドイッチ講習会。会場は熱気ムンムン、弊所のブースにも相談者が続々と。

先日、休日に京都に行った帰りに、JR京都駅で『そういえばこの前、志津屋の小林シェフにいただいたあんぱん、美味しかったなあ。家を買って帰ろう。』と思って、あんぱん専門店の SIZUYAPAN に向かうことになりました。志津屋さんに入って、あんぱんの箱を見つけたのですが「あれ？こんなケースだったかな？」「パンの形は似てるし、店舗によるのかな。ちょっと違うけどいいか。」と思ってあんぱんを買いました。入ったドアとは反対の出口からお店を出ると…「あ！」私の思っていたSIZUYAPANは、なんと横に併設して店舗があり、逆側の入り口からはわからなかったんです。「こっちを買いたかったのに…」ショーウィンドウには私が買ったかったおしゃれなケースが綺麗に並んでいます。女性の店員に「すみません、実は隣でこのあんぱんを買ったのですが、こちらとは別の商品なんですか？」と聞くと「はい、こちらはあんぱん専門でパッケージも違いました…」と答えられました。『こっちの方がお母さんとおばあちゃん喜ぶやろうなあ。でも、返品するのも気が引けるなあ…。』とっていると、店員さんが「横の店舗に確認をとってきまして、レシートをお持ちでしたら、よろしければこちらで交換できますよ。」と、いつのまにか確認をとってくださっていたのです。「いいんですか？ありがとうございます！」先ほどのあんぱんケースを返して、欲しかったSIZUYAPANを手に入れることができました。帰ってから、2人に箱を見せると「えー！なにこのおしゃれな箱！これがあんぱん？包装がおしゃれ！うん、しかも美味しい。」と大絶賛してもらえて、私も大満足でした。素早い行動と対応をしてくださった店員さんの心遣いがとても嬉しかったです。JR京都駅に寄った際には、また寄って、買って帰ろうと思います。(喜多 泰友)



店頭も包装もおしゃれです(^-^)

小さな店の経営相談

春のMOBACが終わり、今度は夏から秋にかけて各企業さんの「展示会」が各地で開催されていますね。

思い出してみてください…出店時の事業計画書

	A(10坪)	B(12坪)	C(15坪)
売上高	1,250,000 500円×300人×25日	2,000,000	3,000,000
粗利率	65% 100%-(原価率10%+ロス率5%)	65%	65%
粗利益	812,500	1,300,000	1,950,000
人件費	120,000 (パート300円×2時間×25日)×1.2=奥さん	300,000	552,000
家賃	100,000 坪1万円	120,000	150,000
減価償却	120,000 固定資産1,500万円 (借入返済と同額が望ましい)	120,000	150,000
利息	15,000 借入金の2%	15,000	25,000
その他	140,000 売上高の12%	140,000	360,000
利益	307,500 個人事業者の取り分	505,000	723,000

規模の違いと考えるか、成長過程と考えるか → 家賃300円、日当り1万円 → 家賃300円、日当り1万円

その際に貴重な場所やお時間をお借りして、「開業準備」や「経営改善」について相談を受ける機会が増えました。今回は、その時に使用している2枚のシートをご紹介します。ぜひとも見てほしいと思います。

1. 「事業計画書における数値計画案(必要最低)」
計画を立てる場合、「どんなお店にしたいのか！」という願望が一番大切です。その上で、地域や客層にマッチした品揃えから、商品単価を計算し「(商品単価×購入個数)×来客数」で1日当たりの売上高を出しましょう。そして、レシピ原価率にロス率をプラスした正味原価率から粗利益を、坪数や売上高から経費を計算し、利益を出します(左記表参照)。

2. 「成長過程における状態と管理指標等注意点」
開業後、いきなりトップギア(目標超え)に入るお店もあるかも知れませんが、本来は何らかの取り組みを始めて、徐々に成長していくものと考えます。その上で、私は5万円と8万円の理想と壁があると感じています。例えば10万円の売上だと、製造一人では難しくなり(自分の時間が持てない)、増員が必要です。無理せず8万円の経営を維持するか(製造制限)、12万円規模まで拡大戦略に取り組むか(左記表参照)。やはりこの場合も「どんなお店にしたいか！」のビジョンが大切なんです。(河原)



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 先月、自転車を点検に出しました。私は、通勤に自転車を使っているのですが、買ってから4年ほど、たまに空気を入れるだけで何もメンテナンスをしていませんでした。ハンドルのグリップが剥がれかけ、タイヤを止めているネジの向きがずれている…といった状態で数か月放置していました。涼しくなってきたこともあり、気持ちよく自転車に乗りたい！と思い、事務所の近くの早朝から開いている自転車屋さんへ。店員さんに確認してもらおうとブレーキやチェーンも錆びているので交換した方が良いとのこと。費用はかかりますが、思い切って全部交換をお願いしました。夕方引き取りに行き、乗ってみると「うおお！」と声を上げるほど、乗りやすくなっていました(驚)。変速の切り替えもスムーズに、ブレーキも軽い力でしっかり効きます。店員さん曰く、年に一度でも点検をすると、より一層長持ちするとのこと。今回は身をもってメンテナンスの大切さを思い知りました。撤去されないように気を付けながら大切に乗ります！(池田 晃幸)



私の自転車です。体重を気にしてタイヤも太めです(笑)。