

満席塾で 大阪うどん がんばってや!

うどん屋やります!

私は、ある人の紹介で満席塾のことを聞き、講演会、研修会に毎回参加させてもらいました。いつも何かやりのある仕事を探していましたが、今回の研修会を通して、飲食業の大変さ、そして、おもしろさを体験させてもらいました。どんな職業でも10年、ここからが本番というプロの厳しさを知りました。まずは腕を磨くことに専念し、満席塾さんのスタッフの支援も受けて、開店目指して緊張の中にもワクワク感が出てきています。今、全国でうどんブームだそうですが、この機に乗るのも大事ですが、一生の事業として誇りと自信の持てる店づくりを目指します。

満席塾 塾生 田中さん

感謝御礼

多数のお返事ありがとうございます! 昨年11月から3月まで5回の研修会、特別講演会で、受講者の皆様より御礼の言葉をいただきました。*こんな大変な時代に落ち込んでいた気持ちが、「よっしゃ、がんばろ」と勇気百倍、前向きになりました。*満席塾で勉強させてもらったことに感謝を受け、従業員にも伝え、自店の活性になるようがんばります。*ついつい売上不振で、お客さんにも従業員にも暗い顔をしていたような気がします。笑顔忘れず従業員の接客に力を入れます。などなど紹介仕切れませんが、満席塾の主旨に共鳴していただいたことに、こちらからも感謝いたします。(満席塾だより編集部)

今こそ小規模飲食店の出番です!

みんなで力を合わせて不況を乗り越えよう!ピンチをチャンスに!



「満席塾」は、小規模飲食店に携わる方々を元気にする、お店が繁盛するためのお手伝いをする、空店舗を有効に活用する、それらを通じて大阪のまちを元気にすることを目的としております。

「満席塾」協賛店募集中!!

協賛店の皆様のもっと得意とされる部門を満席塾で講師・指導員として塾生にぜひご指導ください。[実技実習指導・講義講師]

飲食寺子屋 満席塾

そばあれこれ

そばの歴史

栽培ソバの起源地は、東アジア北部、バイカル湖付近から中国東北部に至る地域とされてきましたが、近年、多くの研究から、カシミール、ネパールを中心とするヒマラヤ地方、中国南部の雲南地域からタイの山地にかけて、東西に細長く分布する野生ソバが発見されています。栽培ソバには2種類あつて、日本、旧ソ連、中国、ヨーロッパ、アメリカ、カナダ、南アメリカ、アフリカなど世界に広く栽培されている普通ソバと、旧ソ連、中国、ヒマラヤ地域で一部栽培されているダツタンソバ(ニガソバ)があり、食用以外にも飼料として利用されています。中世のころダツタン人によってヨーロッパに導入されたため、この名がついています。これらの2種の栽培ソバは前記の野生ソバ種から起源されたもので、同一祖先野生種から分化しました。中国南部の雲南地域で、野生種から栽培種が成立したことから、中国における栽培はかなり古いとみられますが、史料としては7、9世紀に初めてその記録がみられます。また、日本へは中国から朝鮮半島を経て伝えられました。もともとも古い記録として「続日本紀」に養老6年(722)に干ばつが起き、将来に備えてソバ栽培を奨励したとあります。ソバは古くから救荒作物として栽培されていました。日本におけるソバの最初の栽培地は滋賀県の伊吹山付近といわれ、ここから順次東へ広がり、岐阜、長野、山梨の各県などで栽培が盛んになり、今日では信州が名産地として有名です。(次号に続く)



満席塾だより

「満席塾」主催 そば・うどんコース

うどん実技研修会開催



1月のそば研修会に続き、3月9日(月)宮之阪の「みちのく庵」店主、妹尾啓介さんの指導で、うどん実技研修会が開催されました。「儲けるより、お客さんに喜んでもらえることが一番」という店主さんの理念が、うどんづくりのこだわりとなって、材料の小麦粉から、だしに至るまで自分が食べる立場になって、愛情を込めて自信のある商品を提供すること、これが長く商売をさせても

らえる秘訣。また、高価な道具立てでも創意工夫すること、一部機械を取り入れるのも良い方法。うどんの命である「だし」は、作った時点で老化するもの。余っただしは、廃棄するといふ徹底したこだわりです。紙面の都合上、詳しい内容は記載できませんが、明るい店主の性格と一生懸命さが、受講生にも伝わり、有意義な研修会となりました。



第5回特別講演会開催 3月23日(月)

小規模飲食店の未来への展望

20年度の北大阪地域活性化事業の講演会も今回で最終となり、大阪商業大学の酒井理准教授を迎えて、午後2時よりメセナ枚方で開催されました。一部テーマ「小規模飲食店の経営理念」では、今の時代のマーケティング・理念を伝えるということ。小規模企業を営むこととはどういうことか。地域で飲食業を営む意味を考えると4つのサブテーマで講演がありました。少子化、高齢化というマーケットの縮小、また、この不況下でいかにお客さんへの付加価値の提供(満足度)、そのものを売ることにはこだわらず、地域で存在感のある店づくりに努力すること。二部では、マーケティングの基礎・分析方法・顧客価値と顧客満足のテーマで、楽しい、明るい、おもしろいなど、店のパフォーマンス(効用)が価値を決める、お客さんに満足させ続け、信頼を勝ち取る努力を惜しまないこと、お客さんとの関係強化が大切である。など、参加者にも分かりやすい講演会となりました。今後も満席塾では、飲食店さんの血となり肉となる研修会・講演会を開催してまいります。



発行・編集 関本総業株式会社 〒573-0013 枚方市星ヶ丘2丁目33-23 電話 (072) 848-0010 FAX (072) 848-5650 経営革新計画承認企業 大阪府指令経支第777-222号

OSAKA 地域創造 FUND Active Osaka Promotion Fund おおさか地域創造ファンド 北大阪地域探採第1号事業

まいど 満席考座

人との出会い ふれあい人が人を呼ぶ 私は、モチベーションが下がってると、昔のなつかしい演歌を一日の終わりに聞いて元気をもたせています。日常の機械的なスケジュールに追われ、人の情言葉を体や心が欲しているのかと思います。ちなみに元気な時は、50・60年代のポップスです。▼小規模飲食店は、陰職業、地域を支えるカゲの立て役者です。人とのふれあい、人情味あふれる夢を語る地域の器です。▼高齢化の強みは、人と人のふれあいにあります。歩いて行ける店、高齢者にやさしい店、いつでも気楽に行ける店が、自分のまちにあれば安心できます。▼若い時には年寄りや友達になれ、年を取ったら若者と友達になれ、という言葉があります。世代それぞれが持つ心や技を分かち合うことで、必ずまちが活性化すると信じています。▼そんな場所を提供できるひとつが、小規模飲食店です。長い間、経済至上主義にとっぷりはまっていたことを反省し、夢を持ってこの事業を推進していきます。(統資樹)

満席塾商売繁盛講座

「繁盛のための4つの力」

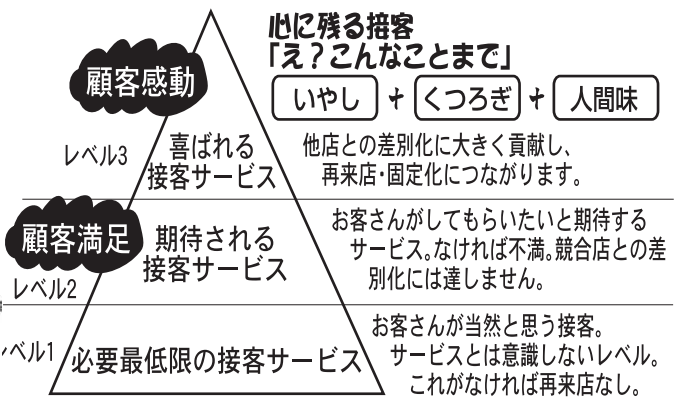
商品力 + 雰囲気力 + 接客力 + 割安感

不況期は、行くならあの店。お客さんのニーズに応える店。この4つの総合力が、お店を繁盛へと導きます。

なかでも **お店のファンづくりには、接客サービスが大切です。**



ひとくちに「接客サービス」といってもさまざまあり、大きく分けて、下記の3つのレベルに分かれます。お店のファンづくりには、レベル3の「喜ばれる接客サービス」をより充実させることが大切です。



「接客サービス」の良否が繁盛を決めます!

明るく元気で健康的、いつも笑顔を絶やさず心配りと気配りで、その場の空気を読む、きめ細かな接客サービスを。
※接客マニュアルは土台でしかありません。状況に応じた臨機応変さが大切です。

飲食寺子屋「満席塾」指導員・塾生さん募集中!!

指導員登録募集中!

お好み焼・たこ焼 うどん・そば ラーメン・ギョーザ各コース

うどん そば

よっしゃ! まがしとき! 教えることも勉強や~

「地域を元気にしたろ!」と情熱ある店主さん、今すぐご登録を!

第二の人生、再出発!

入塾生登録募集中!

自分の店がもちたいなあ~

お好み焼・たこ焼 うどん・そば ラーメン・ギョーザ各コース

低料金 短期間

現役うどん屋のおっちゃんに習ろこみよ!

飲食店経営雑感 | 利真於勤 |

大阪商業大学 准教授 酒井理



▼今回は少しマーケティングについてお話しします。顧客は飲食店を利用する場合、お店に入ってから座って出された料理を食べます。そして何らかの評価を行います。お金を払って価値がなかったかどうかを考えると、価値がなかったと思えば満足し、払うお金に対する内容がないと感じれば価値がなかったと不満を抱きます。▼このような顧客にとっての価値を顧客価値といいますが、これは経営者にとっての価値とは異なります。顧客と経営者がある一つの料理を目的の前にも、その価値は見る人、立場によって違うのです。企業がいくら自信をもって提供した商品・サービスであっても顧客に認められなければ、つまり「顧客にとって価値のあるもの」でなければ支持されることはありません。ここがビジネスの難しいところ。経営者が、一生懸命、品質の高い商品、サービス、料理を提供しても、顧客がちゃんと味や品質を理解して、価値のあるものとして評価しなければ意味がないのです。



▼飲食店経営は、提供する料理、お店でのサービスの品質を高める努力をすることは当たり前です。しかし、経営において、それ以上に大事なことは、顧客にとって自分のお店がどんな価値を提供しているのか、顧客は自分の店にどのような価値を求めているのか、さらには、社会の中で自分のお店はどのような価値を提供が求められているのかを知ることです。なぜなら、そのお店の価値を決めるのは経営者ではなく顧客だからです。経営者はそのことを明確に心に留めておく必要があります。

あうん(A)の、呼吸(K) ~元気な飲食店をめざす!

「満席塾さん、ありがとう」
無料の研修会・講演会、ほんまによかったす!
来期も期待してまっせ~。

満席塾 研修会・講演会

昨年(2023)の研修会と講演会、そして、今年もまた毎回出席させてもらっています。うどん店、お好み焼店を営んでいるなか、長く経営することの大切さや、現場に役立つアドバイスをいただきありがとうございます。
(御殿山 あじまる亭 藤原)

「満席塾投書箱」

私は普通の主婦でしたが、10年前にお好み焼のお店を始めました。この10年間、色々味の研究をしてきましたが、店を繁盛させるには、それだけではないということに気がきました。沢山の先生方のお話を聞かせていただき、その都度感動致しました。店主の接客態度、近江商人の三方のお話など、とても勉強になりました。これからは時間の許す限り参加させていただきたいと思っています。
(くずは お好み焼 嘉江)

◆官製ハガキに住所・氏名・電話番号・年齢をご記入の上、関係本誌「満席塾」投書箱係宛郵送ください。

◆欲し記事お待ちしております。
◆こんなこと、あんなこと取り上げて

北大阪商工会議所 地域活性コーディネーター
特定社会保険労務士・経営士 松村幸久