



平成21年度 第2回講演会開催
「基本をおさえた飲食店」
～お客様に立場に立って～

平成21年10月5日（月）、午後2時より満席塾にてヒガシマル醤油顧問、飲食店舗の総合プロデューサーとして指導されている守屋勇先生をお招きしました。「基本をおさえた飲食店」をテーマに、1部では専門である麺類の基本として、材料からだし・麺・てんぷら・かえしなど具体的な講義、そして、出店にあたっては、場所・資金・お店のコンセプトの三本柱の大切さ、中でも個人店に一番欠けているコンセプトと情報の少なさを指摘され、自分にあつたものの、場所にあつたものの、自分ならこれができるという独自性の大切を力説されました。

運営比率
飲食店ひと目でわかる
3 : 3 : 3 : 1
粗利 人件費 経費 この1をどこにもっていくか？

実際にこの店の現状がわかりるといって大きなヒントになったこと
講演会となりました。これから出店計画を希望されている参加者方にとって大きなヒントになったこと

飲食寺子屋「満席塾」第3シリーズ



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

「唱力、笑力は商力 元気の素」

音楽は、やっぱり元気をもらえます。「甦れ青春！ウェスタンカーニバル」。来場者は皆、青春の熱き思いで当時の夢に浸り、会場は熱気に溢れ、紙テープが舞い、舞台にカブリツキ、歌手と一緒に踊り歌う。終わって会場を出て見れば、浦島太郎の世界かな。今だ現役で歌い続けるスターたちに拍手拍手！▼当塾の特別講師である桂春菜改め桂春蝶襲名披露公演。世襲制はない落語界。16年前に旅立った実父である二代目の後を継ぎ、新春蝶の門出を暖かく、且つきびしく見守る諸先輩の心配りが伝わる会でした。満席塾での講演会では、手作りの舞台で気さくに演じていただいた師匠は、この晴れ舞台を機に大空へ軽やかに舞って行かれることと思います。▼甦りへの道、継承への道、いづれもいばらの道かもしれませんが、あらためて歌の力、笑いの力は、人、町を元気にするものだと痛感しました。皆で一緒に歌い、笑い、一つの力が大きな輪となって「おおさかを元気に」なることを、この事業を通して、さらなる前進に努力します。ご支援の程よろしく。

（統資樹）

ちよつと◎ニューススポット

放送されました！ 地元「FMひらかた」



北大阪商工会議所がスポンサーのFMひらかた「ビジネス ウォッチング イン 北大阪」のインタビュ取材を、9月9日に満席塾にて受けました。番組パーソナリティの広瀬陽子さんも、満席塾の主旨に興味をもっていたことができ、9月25日放送、27日再放送されました。

今後ともご支援よろしく。



飲食寺子屋「満席塾」特別講師である桂春菜改め三代目桂春蝶襲名披露公演が、8月30日大阪 9月27日京都にて賑々しく目出度く開催されました。当塾講師も応援に馳せ参じ、さらなる大きな飛躍で、共に「大阪を元気に」と笑いの力で発信してまいります。

編集室より

北大阪を元気に…。3年前から「満席だより」を通じて情報を発信し、この事業の協力者を求めて動き出しました。ようやくどこからともなく「協力します」と声が上がりました。変わったこと、大変なことを始めようとするこの事業に「なんとかせんとアカン」「地元を元気にしたい」という共通の思いを持つ人が、少しずつ出てきました。また、「元気になったらええね」「早く笑顔で仕事したいね」と励ましの声をかけてくれる人も。満席塾は、がんばります。これからがますます楽しみです。

第2回講演会に多数のご応募、ご参加ありがとうございました。尚、会場の都合上、定員制限をし一部のお客様にご迷惑をおかけいたしましたこと、紙面をお借りしてお詫び申し上げます。

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。

この指とまれ！

会員募集中!!

●詳しくは満席塾事務局まで



OSAKA
地域創造
FUND
Active Osaka Promotion Fund

本事業は「おおさか地域創造ファンド」助成対象事業です。北大阪商工会議所も応援しています。

同ファンド事業は、「北大阪商工会議所」に設置された「北大阪地域活性化推進協議会（審査は、助成事業選定委員会）」で、審査・選考され、「財団法人大阪産業振興機構」に設置された「ファンド事業審査委員会」において最終審査を行い、選定された事業です。

ラーメン あれこれ

ーラーメンの歴史ー



中国料理の中で軽食に属する点心の一つ。中国はムギの栽培に古い歴史をもち、華北では麦類を主食とし、しかも粉にし加工して食べたといいます。後漢（ごかん）の劉熙撰（りゅうきせん）「釈名（しゃくみょう）のなかには「蒸餅（チョンビン）も餅で、漉麵（ソウミン）もまた同じ」と記してあり、この漉麵は水と小麦粉を混ぜて発酵させたものといい、漢時代にこれを食べていました。当時の麵（ミン）は現今のものとは多少異なりますが、そうめんやうどんの類の代表とみられる麵類は、東南アジアがつくりあげた特徴的な食べ物で、日本のそうめんも中国の漉麵からきたのではないかと考えられます。

中国の麵は小麦粉に塩、卵、規水（かんすい）、水を加えてよくこねてつくりますが、これを手だけで引つ張り、細く数多くの糸状に引き伸ばしてつくつたものを拉麵（ラーメン）といいます。拉（ラー）は引つ張るの意で、麵をつくる職人のなかでも、これは特殊技術として珍重されています。拉麵に対して麵杖（ミンチャン）（麵棒）で薄く伸ばして畳み、包丁で細く切つたものを切麵（チェミン）といいます。これらの麵を用いて、湯麵（タンミン）、涼麵（リャンミン）、炒麵（チャオミン）など各種の中華そばがつくられます。

日本では、これらの麵に主として醤油味のスープを用いたものを、ラーメンあるいは中華そばと称しています。関東大震災（1923）後、大いに流行したのもで、当時は支那そばとよばれ、海苔、鳴門巻、ホウレンソウなどの具を加え、日本風に仕立ててありました。

◆ポイント

「行くならあの店」選ばれるお店は、お客様のハートをくわたりつかんでいる店なのです。

招売繁盛

割安感

接客サービス

笑売繁盛

正売繁盛

商品力

雰囲気

満席塾 商売繁盛講座

繁盛の条件——4つの力

繁盛のためには、お店に4つの力が必要です。この4つの総合力が、お店を繁盛へと導きます。

おいしただけでなく、見た目の美しさ、色のバランス、ボリュームなども含めた力です。そして、「あの店に行けばそれがあつた」という売り物メニューが繁盛には必須です。確固とした「売り物」があつてなおかつ楽しさのあるお店が求められています。

外観・内装・BGM・店内の小物・従業員などさまざまなものによつてお店の雰囲気は生成されます。

飲食店である以上「清潔感」は必須です。また、今のお客様は、「くつろげる」「居心地の良い」雰囲気を求めています。

明るく元気がよく健康的で、心配り・気配りがしつかりとなされている、人のところに響くきめ細かい接客サービスが必要で、とくに他店との差別化のためには、同価格帯の他店よりもレベルの高いサービスを行うと効果的です。従業員教育力も含まれます。

不景気な現代では、とくに「割安感」が重要です。これは「低価格」を意味するわけではありません。料理・雰囲気・サービスについて「これだけのものがこの価格で味わえる」という「得した」という感覚を意味します。

商売繁盛

連載第7回

飲食店経営雑感——利真於勤——

大阪商業大学 准教授 酒井理



▼世の中の商品の多くがコモディティ(普及品)としての性質を帯び始めています。つまり、特別な商品というものが少なくなっているということなのですが、このようなコモディティ化が進むということは、多くの商品で物理的な品質の差が小さくなることを意味します。飲食サービスも同様です。このような状況のなか、顧客は飲食店に何を求めるのでしょうか? いまどき、どの店に入っても、そんなにまずい料理を出す店はありません。同じようなサービスであれば消費者は安い店を選ぶでしょう。これは、ある意味、小規模飲食店の壊滅的危機を示唆します。▼大規模チェーン店の出す料理と価格に対抗しようとがんばってきた小規模飲食店は、料理の品質における、わずかな差を生み出す努力をしてきたわけですが、それがほとんど意味を成さない時代に突入しているということなのです。インスタント食品でも、お店の料理に負けないものもある時代ですから品質の差を確認できる消費者は

少ないと思います。このような状況で、小規模飲食店がやっていけないことは、大規模チェーン店と同じ土俵で戦うことだということはわかってもらえるとと思います。▼では、やるべきことは何でしょうか? やるべきことは、きつと飲食店を利用するお客様の立場に立つて、顧客は何を求めて飲食店を利用しているのかをじっくりと考えることではないでしょうか。おいしい料理だけが欲しいのなら、いまどきは自宅でも作れます。人々が外食するのは、おいしい料理だけを求めているだけの理由ではありません。食べるだけの料理の他に、もっと大事なものをそこで得たいと思っているからこそ、顧客は飲食店を利用するのです。それは、たとえば「団圓」「くつろぎ」「癒し」「大勢での楽しみ」といったものです。顧客の立場から、飲食店の存在意義をもう一度考える機会を持つことが大事です。ただし、それは日常的に顧客を思いやるという姿勢を持つていければおのずから気づくことだとも思います。



「みんなで勉強しよう」

「地域に一つだけの店舗」をつくることのできるヒントを探してみよう。

◆◆◆あなたの店を小さくともダイヤモンドのように「輝く」城へ造り変えてみませんか◆◆◆

減収が続く外食産業!!

飲食業界も客数減少で苦戦が強いられ、今は都心や郊外の大小を問わず売上高の減少は続き、ひたすら体力勝負の感さえあります。今はもう嵐の過ぎるのを期待し、ただ頭を下げて何もしないで耐え忍んではいませんか? しかし、そんな状況の中で随一大きく売り上げを上げている大手中華料理店(王将)があります。それを検証して、その成功要因を自店の強みに加えることで、「地域に一つだけの店舗」を創ることができる、大きなヒントを探してみよう。

◆「王将」の強み「5つの要因」

1. 自社の売りは何かを再度確認し、その強み(特長)を重点にアピールした営業体制を創りだしたことです。飲食店の最も基本的な「商品の売り物」に餃子をかかげてその味の統一と安定化のために一括製造で低コストを計り、店舗での手作り商品との「めりはり」を付けた「売りたい料理」を全面に出す体制です。
2. その売り物(料理)を強調したオープンカウンターの店舗づくりにあります。手作り感と安心感、従業員とお客との一体感の演出を心がけています。
3. 飲食店は「店長産業」としてしっかり位置づけたことです。店長責任と成果報酬の明確化。営業利益を「店長・従業員配分」に規定されていることです。仕事への意欲になることは間違いありません。
4. 店舗数値マネジメント基準の単純化/明確化です。「原価率」「人件費」「販促比率」「売上高達成比率」の4項目で、店長責任管理数値でその店舗を評価するものです。発想や工夫の機会が広がります。
5. 店長教育は10年の積み重ねが必要です。人材育成は時間と金とそしてトップの諦めない強い思いが必要です。この快進撃の裏には「何が売るか」を見つけ出し、全面に打ち出し、コツコツと努力を継続したトップの成果だと思います。(満席塾 第1回講師 赤城秋夫)



○月日
よみがえれ!
小規模
飲食店から
大阪を
元気に

店主さん!

満席塾の受講生さんにご指導ください。

お好み焼・たこ焼・うどん・そば・ラーメン・ギョーザの極意を教えて頂ける方

大募集!!

あなたも師匠になってください!



●お問い合わせ・ご相談は
☎(072) **848-0023**
お気軽に!
お待ちしております



ひとこと 言わせて!

●最近、大阪は景気が悪い悪い言うばかりや、悪うないものでも悪うなる。気持ちだけでも前向きになりたい。(枚方・Sさん)

●お客さん少ない時に、店の人が側に立ってられるのは、なんかおちつきません。早よ食べて出ていきたい気持ちになります。(交野・Kさん)

●ちょっとビール、焼酎の値段高いんのとちがう。酒好きの私としては、料理も食べたいし、酒も飲みたい。この不景気の中、財布の中身と相談しながら飲食するのは、ちょっとらいもんあります。飲食店の皆さん、明日のエネルギーの源となるよう、よろしく。(寝屋川・Hさん)

●オープン前のお知らせポスター(手書き)もう少しきれいに書いて欲しい。また、ガムテープで無神経にベタベタ貼ってある。せっかくのきれいなお店の顔台無し。(枚方・Oさん)

* 皆さんのご意見、ご感想お寄せください *

あなたのお店紹介コーナー あの町この町「おじゃまします」(枚方市・交野市・寝屋川市限定)

地元の飲食店さん
掲載募集中!

地元でがんばっておられる飲食店さんの生の声を発信していただくコーナーです。お店のメニューや店主さんの熱い思いなど、いろいろお寄せください。
TELまたはFAXにてご連絡ください。(TEL072-848-0023 FAX072-848-5650)