

# 「朝採れ横須賀野菜と焼きたてパン」がコンセプトの新店舗を立ち上げ！

有限会社モリ・ワールド(神奈川県)

相談者は、「法塔ベーカリー」ブランドを持つ、創業90年を超える横須賀の老舗パン屋。若き4代目経営者が事業承継を行いつつ、新たなブランドを創造しながら、さらなる発展を目指している。

## 1. 相談のきっかけ

・相談者は、果敢な新規出店攻勢により、売上拡大を目指しており、そうした中、専務取締役：森証人氏が会社の仕組み改革と、抜本的な商品刷新を行い、地元で愛される店舗づくりを目指していた。

・平成26年度秋ごろに、かながわ信用金庫から紹介され、さらなる経営の飛躍のために、当拠点への相談に至った。

## 2. 課題整理・分析

事業者とかながわ信用金庫、および当拠点で議論を行い、以下のとおり課題を整理。

1) 既存の老舗ブランドを守りながら、新たな成長(売上と利益の拡大)を果たすためのビジネスプランを具体化すること。

2) 10店舗(移動販売・通信販売含む)の収益管理に手間取っていたため、タイムリーな意思決定を行なうための仕組みづくりをすること。

3) 社員がさらなる戦力となるよう、各自の積極的な姿勢を引き出すこと。

## 3. 解決策の提案

1) これまでの工場での一括生産方式でのパン製造から店舗での製造に切り替え、「焼き立て感」をアピールした新ブランドで売上拡大を図ることを提案。その際には新ブランドの商標化・店舗のイメージ刷新の必要性についても議論。

2) 原価管理・売上管理を、商品別・店舗別に行なえるよう、日々の数値データの取扱いや、売上データの集計方法、財務諸表の勘定科目等の変更を行い、週次から日次ベースへと管理会計を強化することを提案した。

3) スキルアップのため、店舗運営の研修を実施し、店舗責任者の育成を提案した。

## 4. 成果

### 1) 新コンセプト店(新ブランド)の立上げができた

・相談開始時からの構想だった、「店舗で焼きたてパンを提供すること」が、ついに実現。専務が練りに練った「地元横須賀の朝採れ野菜を使ったパンを、出来立てで提供すること」が形となった。

・また、小規模事業者持続化補助金を活用して店舗改装にも着手。発明協会の無料相談も活用しながら、土が付いているような新鮮な横須賀野菜とパンの融合をイメージした、新たなブランド「Soil」の商標化を進めた。

・パブリシティを活用して、新店舗のニュースリリースを各新聞社等に発信した。地元の新聞に取り上げていただくことが決定している。



＜朝採れ野菜と焼きたてパンが売りの新ブランド店「Soil」が平成28年1月に本格オープン。売上拡大に大きく貢献＞

2) 店舗の日々の売上・廃棄ロス状況を、タイムリーに生産等計画に反映できた  
管理会計の精緻化により、今では、日々の経営状況が把握でき、全店舗で前日の売上状況を見ながら、翌日には生産計画・配送計画を見直しができるようになり、収益向上に結び付けられた。

### 3) 社員の自立的で、積極的な活動姿勢が根付き始めた

・より精緻な管理会計の仕組みができ、社員は自分が担当する店舗の売上状況や、利益状況が逐次確認できるようになり、従業員のやる気向上につながった。

・さらに、研修や森専務の積極的な社員の責任者登用を通して、社員の戦力化が進んでいる。



＜(左より)小森俊幸シェフ、森証人専務取締役＞