



「元社員」が成し遂げた 「1日100本」のバゲット販売!

●ISSUE 04

ぱび・ぱん (愛知県名古屋) / 笠間けんせいオーナー

Owner's Dream

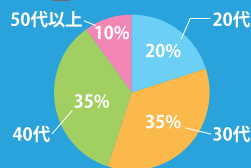
あのお店のオーナーが目指す“夢”を聞く

SHOP DATE

所在地: 愛知県名古屋市中天白区上田3-1209-1
 立地: 地下鉄鶴舞線「植田駅」から徒歩1分
 開業年: 2003年5月 ① 営業時間: 8:00~19:00
 定休日: 日曜・隔週月曜日
 営業面積: 17坪 (売場5坪・工場12坪)
 従業員: 7人

日商: 平日15万円 / 土日祝22万円
 客単価: 900円
 1日当たりの客数: 平日約170人 / 土日祝約250人
 オープンの台数: 1台
 パンの種類: 100種類

顧客層イメージ



●バゲットへの熱意が、1日100本のバゲットが売れる店に!

27歳で会社員から転職した笠間オーナー。職人としては遅いデビューというハンデにも関わらず、お店「ぱび・ぱん」を1日100本のバゲットが売れるほどの人気店へと成長させた。予約がない場合「1人2本まで」の制限販売であることを考え、その凄さはさらに強烈に感じる。こうした制限を設けたのは、いくら多くのお客様が来店しても品切れがっかりさせることは避けたいという強い想いからだ。そもそもバゲットに力を入れ始めたのは、オーナー自身がフランス修業時代バゲットという食文化に初めて触れた体験がきっかけとなっていた。それまで自分が作ってきたものと全く違う美味しさ。バゲットを食べる文化がない日本で、ぜひこの美味しさを広めたいと考えたのだ。その需要は今日日本では少ないのが現状だとしても、ネガティブには考えなかつた。日本人は食べ方を知らないから買わないだけだ。朝は食パンが当たり前の日本に、バゲットを根づかせるのは大変な作業だとも考えていた。だが、難しいからこそやる価値がある。そう考えて挑戦を始めたオーナーだったが、最初の1、2年は売上げは芳しくなかつた。バゲットが売れる土壌が日本では想像以上に弱いことを悟ったオーナーは、ハード系の販売をバゲット一本に絞った。まずバゲットの美味しさをお客さんに伝えることに重点をおい

たのだ。子供でも食べられるように一口サイズ(約1/16サイズ)のバゲットを30円で販売スタート。普段バゲットを買わないお客様にも、その魅力をしつかりと話し、おまけにバゲットをつけることで消費者の裾野を広げていった。さらに、日本人には馴染みのない食べ方や切り方(少し斜めにして薄く、センチ程度に切る等)焼き戻しの仕方、保存方法などを、A4の紙の表裏にまとめて、お客様に渡した。読んでわからない場合は「お気軽にお電話下さい」と伝えた。お客様1人1人に伝えるうちにバゲットは少しずつ浸透し、10年目にして、1日100本のバゲットが売れるようになった。

●辞めない従業員たち。その原動力は「夢」だった!

「ぱび・ぱん」では、早期に辞めてしまう従業員が少なくない。短い中でも1年は働いていく。オーナーも「モチベーションを上げるために、従業員に気を使う必要がない」という。それはなぜか? 独立という夢が、目に見える場所にあるからだ。「将来独立する」という強い意思を持った人だけを採用し、その夢の実現に向けて研鑽を積める仕組みをカタチにしているのだ。事実、専門学校で学んだ1人を除き、従業員ほとんどが25歳~35歳の他業種からの転職組だ。だから「ぱび・ぱん」ではパン作りはもちろん、オーナー自ら培った経営に必要なノウハウの全てを、5年~7年かけてじっくりと教える。しかも、独立に必要な資金調達までマネジメントし、そして資金ができた後、独立を促すのだという。

オーナーはこうして独立していった従業員を「信頼できる仲間」と捉えている。彼らと助け合うためのつながり「お元気パン屋ネットワーク」を作り、経営の知恵をシェアするなどの活動を行っている。

る。オーナーの夢は、自分の店を果立った仲間と互いに研鑽を積み重ねながら、永く、安定して、しかも常に進化しながら、クオリティの高いパンを地域のお客様に届け続けることだ。



●独立後の弟子たちが、必ず選ぶものがある!

「ぱび・ぱん」で修行し、独立していく人は皆、自らの希望で戸倉のオープンを購入する。「使い慣れている」「断熱性が良い」というのが主な理由のようだが、本当にそれだけだろうか? 最近独立した弟子の1人が、開業資金の総額が70万程度の予算だった。予算の都合上オープンだけに開業資金の約1/3程度の予算をさくのは現実的ではない。普通を考えたら、安価なオープンを購入する。しかし、本人がどうしてもオープンだけは戸倉でなくては! という強い想いで他の予算を削り、戸倉のオープンを購入したのだ。「僕らのような小さい店舗はオープンを2台持てるほど資金に余裕がない」とオーナーは言う。それだけに1台でハード系や菓子パンなどマルチに対応するオープンは重宝するが、逆に言えば、オープンの調子が悪いと全く商売にならない。そんな時に試されるのは、結局は人の力だ。オーナーは続ける。「ある朝、オープンのトラブルで慌てて戸倉に電話すると、滋賀(栗東)から名古屋まで2時間で駆けつけてくれたんです。その対応の早

笠間オーナーが語る、戸倉オープンの魅力

- 1 1台でハード系のパンや菓子パンなどマルチに対応している。
- 2 断熱性が高く、熱が外に出ない。
- 3 10年たっても床が歪むことない為に、焼きむらが無い。
- 4 細かく温度設定ができるので使いやすい。

戸倉さんの栗東工場に見学に行き、オープンの側面にふれても熱くない事に感動しました。今は当たり前かもしれませんが、当時はこんなに断熱性が素晴らしかった商品は無かった為に感動しました。新品では手が届かなかったが、中古で購入して、10年たった今でも元気で頑張ってくれています。

上段はクロワッサンやクリームパン等を、下段は食パンや焼き菓子に活用します。中段には床に御影石が入っている為に、蓄熱性があり、ハード系に活用します。



さと、パン作りの現場を思う気持ちに感動しました。戸倉のオープンを購入して10年になるが、対応が遅れたことはただの1度もない。そんな姿を見ていたからこそ、独立した弟子たちも、戸倉オープンを選んでいくのではないだろうか。最後にオーナーは言った。「戸倉のスタッフは安心できるパートナーとして信頼しています。」