



今日はプレゼンテーションの機会を
いただき、ありがとうございます！

光が丘体育館食堂運営のご提案

2012年8月17日

ねりま光が丘地域力活性化プロジェクト
コンソーシアム



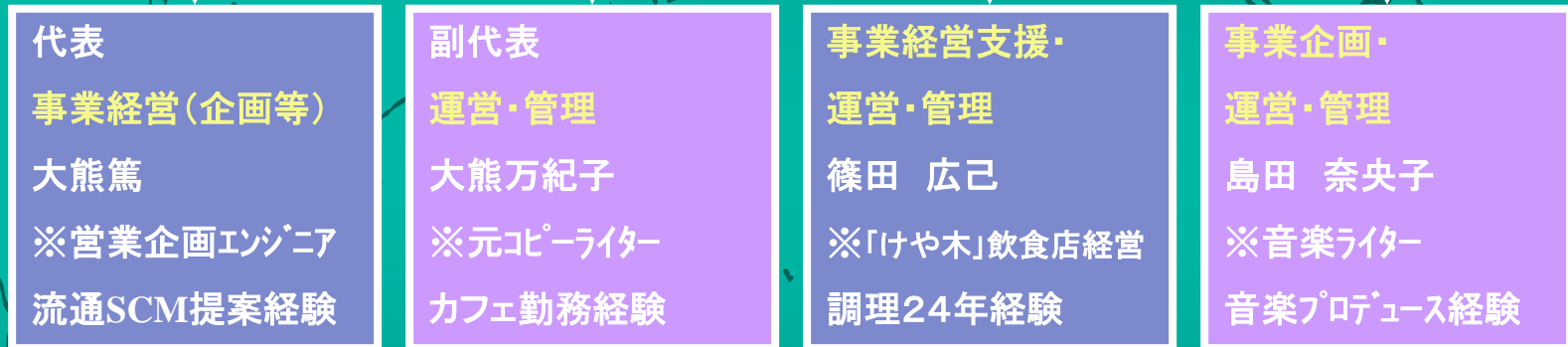
目次

- プロローグ(共同事業体・構成員紹介)
- 食堂運営事業の活動コンセプトと店舗計画
- 飲食メニューの価格パフォーマンス
- 高品質サービスの提供(安全衛生・CS)
- 食材など区内事業者との協働
- 環境(3R・省エネ等)配慮、雇用・教育研修
- 収支計画と初期整備経費の資金・返済計画
- エピローグ(今後、開業準備計画)



プロローグ(共同事業体・構成員紹介)

ねりま光が丘地域力活性化
プロジェクト・コンソーシアム



- 構成員の個性や能力を発揮しながら食堂の共同事業を行なう。
- 地域の独自性を育みながら活動や事業を進めていき、地域活性の可能性を広げていく。
- 活動や事業を通じて得られた損益や権限は、その構成員の貢献やノウハウ・知的財産など勘案して分配する。



食堂運営事業の活動コンセプトと店舗計画

- 地域の一人ひとりの力が結集されて、みんな
で創りあげていく地域発信型「食コミュニティ」
の環境創造。
- 公園・体育館に来た人々がフラッと気軽に入
れる場所、みんなの地域クラブハウス。
- 「食べる」・「スポーツする」による健康づくり。
(光が丘：緑と水→海からマリンスポーツへと繋がるレシピ創
り) ……生き生き心と体の健康・幸せづくり！

※SSC光が丘～光連協との連携





- 食べること、会話すること、安らぐこと、健康・美容とスポーツや地域交流を楽しめる時間を創れる「食コミュニティ」スペース。
- 12月～昼間開業・ランチカフェ・限定ハワイアンメニュー・テイクアウトも【主婦・女性/家族】。1月中旬～夜間営業・カフェ&バー・アルコール・テラスも【成人・大人】。
- 平日の朝・夕方にワークショップ、土日の夕方・夜に音楽ダンス等ステージ。ALOHA精神・ホスピタリティとリラックス・開放感の時空間を楽しむ。



客席・スタッフ数・人件費

営業時間・休業日について



【参考】ホームページURLリンク



- **トップページ** (店舗イメージ・コンセプト、営業日時・場所、イベントなどお知らせ、イベント/パーティーなど予約、TwitterなどSNS、お客様の声リンク、ぐるなび・J:COM・練馬放送等リンクなど)
- **飲食メニューページ** (ランチ、カフェ・バー、イベント/パーティーなど)
- **地域やお客様の参加コーナーページ**
- **店舗スペース映像ページ**
- **スタッフ紹介ページ**
- **団体紹介・連携リンク(ビジネスパートナー募集)ページ**
- **ほか、スマホなどモバイルサイト構築、会員メルマガ発行**



飲食メニューの価格パフォーマンス

- 手頃な価格で栄養価・カロリーを考慮かつ美味しいヒットメニュー提案。
(①食・飲、②スポーツ前後・否、③健康・美容、④テイクアウト)
- 定番は誰でも簡単に美味しく、作れる飲食メニュー開発。定番外はスペシャリスト対応。
- 季節・曜日・時間帯・滞留時間・タイミング・機会・年齢(シニア・主婦・ヤングママ・キッズ・ジュニア)・男女・既婚未婚・家族・嗜好などセグメントして柔軟・効率的な飲食メニュー提供。
(食材・調味料の共通化・組合せによる多種少量生産)





【参考】飲食メニュー・レシピ紹介



- ハワイアンほか、7:3バランスのメニュー構成。
 (麺類、カレー、パスタや海鮮類、勝てるアスリート食)
 ※SSC光が丘・体育館(オーエンス)、光連協とメニュー共同開発予定。
 (パーティー・イベントメニュー価格基準は、3000円+α(D・T1000円前後))
- 本日のサンプルは、ロコモコ、アサイーボウル、
 パンケーキ(実写のみ)



約650kcal

(野菜たっぷりロコモコ)



約350kcal

(ポリフェノール一杯アサイーボウル)



約350kcal

(果物たっぷりパンケーキ)



高品質サービスの提供(安全衛生・CS)

- 1日の店舗作業スケジュールの遵守。
(機器点検、在庫チェック、仕入発注、現金管理、火の元)
- 厨房・食堂・テラス別の安全衛生管理チェック。
(毎日清掃・洗浄殺菌、煮沸消毒、まな板・包丁管理)
- 食材の取扱いと品質チェック。
(仕入ルート・トレーサビリティ、冷却・加熱、期限管理、汚物処理)
- 食品取扱者の心得。
(心身健康・責任感、手指の清潔、清潔な服装)



- 食の安全衛生管理に関する習慣。
(食と病気、生活習慣病、栄養価・カロリー計算・健康レシピ)
- 利用者からの要望・苦情への対応。
(お客様の声、インセンティブ供与、選択・創作機会の創出)
- その他、サービス提供の提案。
(地域・お客様の参加型イベント創造、企業協賛・協働機会の創出、キッズ・ファミリー・主婦のクッキング教室、会員制・ポイント制、地域・企業のPR活動支援、音楽・読書・ゲーム鑑賞の空間・時間創出、個人・団体の特別な日の食コミュニティ演出、練馬がいちばんアニメ・農の応援企画、ドッグカフェなど)
※SSC光が丘・体育館(オーエンス)との「食とスポーツ体験」共同企画やスポーツ参加振興券発行、光連協との高齢者向けスポーツ食コミュニティ企画や健康・介護食の共同開発予定。



食材など区内事業者との協働

- 食材・調味料など、オーガニック志向で、Q・C・D考慮して優先的に活用。特に、農産物(キャベツ、大根、ブルーベリー、練馬金子ゴールデンビールなど)の地産地消・JIT仕入れ。
- HPや東京商工会議所練馬支部を通じて協働・アライアンスの募集。
- 小売店、飲食店など個人商店からの購入。(マस्या酒店、アンテンドウ、ラーメンさくら、…)





- ねりコレ登録商品やブルーベリー・はちみつ商品の臨時販売促進。
- なお、区外事業者との協働・アライアンスは高品質かつ入手困難な物に限り、SCM構築により簡単・迅速・トレーサビリティ購入。



環境(3R・省エネ等)配慮、雇用・教育研修

- 3R(リデュース・リユース・リサイクル)基準で対応。
(例えば、食材統一、箸・スプーン、カップ・プレートなど)
- 食器類はシンプルな形状に統一化。
(大小・カラー組合せ変化、洗浄・保管性能アップ)
- 食材は適性な加工食品化。死蔵在庫レス。
(省エネ、省資源対応)
- 産地・生産者や栄養・カロリーが見える楽しいメニューブック整備。





- 残さず食べれるよう、質量とも選べる(外せる)・二人で分ける・おまけトッピングや二度の美味しさ・お持ち帰りOKの仕組み。
- 飲食メニュー調理の「誰でも可」と雇用・配置計画の柔軟な編成による計画の変更やヒトの流動化に対応(多様な区民雇用へ対応)
- 調理師・食品衛生責任者ほかフードコーディネーター・食生活アドバイザー、従業員接客教育・指導講師による支援。
* 日常の食品衛生・教育指導は自主運営。





収支計画と初期整備経費の資金・返済計画

- 飲食メニューの売上・利益予測と給料賃金体系(営業パターンと雇用・勤務形態)設定による収支計画の立案。
- マーケティングと事業・経営計画見直し及びPDCAサイクル廻して損益分岐点の向上。
- 飲食の美味・健康・美容度および地域交流の幅と深さ(多様性と親密性)の測定評価による目的実現度の把握。





- 整備内容の精査と自己資金・借入金（運転資金に充当）の運用コントロール。

⇒ムダ・ムリ・ムラな費用支出の抑制
（食材原価・雇用配置＞水道光熱＞諸経費＞消耗品）

* 借入は実家、地方自治体、政府系金融機関、補助金・助成金から。

「小さく始めて大きく育てる」をモットーに、

- ①初期の資金投資を出来るだけ抑えて、
- ②自己資金の範囲で出来る計画・実行・改善修正。





エピローグ(今後、開業準備計画)

- 開業準備スケジュール
- マーケティングとSWOT分析そしてマーチャ
ンダイジング(ニーズ・ウォンツの適正把握と
その対応)

※POSシステム(販売・仕入・在庫棚卸・顧客管理)導入により、注文時・レジ会計時に「品目、数量、(単価)、(年月日・時刻)、人数、男女・年齢・未婚既婚(M/MM-10・20・・・90、F/MF-10・20・・・90)など」を自動・手動入力可能。





ご清聴ありがとうございました！

**Produce Your mind.
United as one !**



ようこそ！光が丘ALOHAカフェ(仮称)へ。

生き生き笑顔で楽しく、幸せに過ごせる空間づくり！

・・・公園・体育館・図書館そして此处・・・



【参考】思考・行動と意思決定の原則

- Global Thinking , Local Action !
「小さく始めて大きく育てる」をモットーに行動。
- 7:3の法則による配分指向。
- ABC分析(10%:70%、30%:90%)による重点指向。
- 三人寄れば文殊の智恵による(少数)意思決定。
- 十人十色にて(みんなの声訊く)意見・要望を想定
全体数の10%まで集めて(多数)行動決定。
例えば、全体10000人なら1000人。但し、年齢・性別
等セグメントごと人数構成比で統計。



【参考】事業体での貢献・ノウハウ対価交換構図



- 構成員の個性や能力を発揮しながら食堂の共同事業を行なう。
- 地域の独自性を育みながら活動や事業を進めていき、地域活性の可能性を広げていく。
- 活動や事業を通じて得られた損益や権限は、その構成員の貢献やノウハウ・知的財産など勘案して分配する。



【参考】メニューブック作り方

- 客単価を上げる役目。ほかに厨房効率、固定客化率にも影響。
- 客単価800円ならば、主力メニュー価格も800円前後。そして季節物など旬な食材でプレミアム感を演出し高いメニュー販促。
- メニュー構成と編成・配置が重要。売れる場所・売れない場所あり。売れる場所は何度も目を通す場所、視線の動きが重要。まず開くと右上を見て、左上に移動、そこから下に移動し、右上、下に降り、左上に戻る。これにアクセント加えて目線の動きを引き付け、売れる場所が決まる。
- まず一番売りたいメニューは右上に大きく、次に売りたいメニューは左上が基本。そこから左中～下、右中～下へと配置。但し、最後の右下は重要な位置で最初に見た情報と最後に見た情報が印象に残る。一番売れる場所に安いメニュー置けば客単価が下がるし、高いメニュー置けば割高感を与える。メニューのオススメ度・粗利高・作業効率を考慮して売りたいメニュー選定、順に配置し、高いメニューも織り交ぜながら他商品の割高感を演出する。



【参考】厨房、客席、スタッフ数、人件費

- 厨房と客席の面積は基本1:2。手間のかかる調理では厨房面積が必要。シンプルな調理オペレーションのファミレスや丼物・ラーメン店は厨房面積が必要でなく1:3から1:4くらい。
- 席数は業態や単価により異なり、郊外大型店舗を除く街中の庶民的な飲食店では厨房を含む店舗1坪辺り1.5席が基準。少しおしゃれな店なら1.3席くらい、高級店なら1席以下。軽食の狭い店なら1.7席とか。
- スタッフ数も業態や単価・店舗動線により左右され、標準的にはピーク時に満席、その時点で調理・サービス全体で9席に1人のスタッフが必要と考える。例えば、40席だと5人、4人だと余裕なく接客・会話が不可能。ワンプレート料理や鍋・焼肉、セルフサービスなら12席に1人くらい。ホール業務自体はメニューにもよるが通常サービススタッフ1人でテーブル席24席までが限界。
- 人件費は25~40%、標準的には30%と考える。月25日働くスタッフに25万円の賃金払うには1人当たり毎日3万3千円の売上が必要。これでも年収は総支給額300万円、10時間労働（営業時間のみ）で1人当たり時間3300円の売上が必要。F/L (Food/Labor) コスト比率のうち売上に連動する割合の高い食材原価率より人件費の方が固定的で、多くの席数より客を並ばせ回転数を上げる方が重要。1席ごとの売上の方が経営的に意味あり。食材原価率が高い場合は人員の投入を集中化。観光地や住宅地の店は曜日や季節により極端に売上が変動してF/Lコスト比率の平均化は困難な考え。ロスやリスクは重要課題。
- 一方、商品は均一の食材原価率で価格を決めるのではなく売行きや手間を考慮し、販売戦略として利益の多い少ないものを組み合わせて考え、売上から適切な利潤を得る。



【参考】マーケティング (ONEtoONE Marketing) とSWOT分析そして・・・マーチャндаイジング

| 外部環境 | 内部資源 | 時分割 個客対応 | スポーツしている人への メニュー他サービス | スポーツしていない人への メニュー他サービス |
|---|---|----------------------------|--------------------------------------|--|
| 機会 <ul style="list-style-type: none"> ・公園、体育館に来る人が寄れる ・音楽ダンスなど文化振興が盛んである ・地域住民での地域活動が主体である ・高齢者も多い | 強み <ul style="list-style-type: none"> ・SSC光が丘、体育館、地域との繋がりがあ ・飲食店経験者の強力な協力がある ・上記以外の多様な経験がある | 9:00 ～(11:00) 12:00 | プレイ中 プレイ後 | 高齢者・シニア (シニアクラブ) 主婦・ヤングママ (ママクラブ) |
| 脅威 <ul style="list-style-type: none"> ・光が丘IMAに飲食店がある ・駅から離れている ・近くに公園の売店がある | 弱み <ul style="list-style-type: none"> ・代表に飲食店経験がない ・初めてハワイ料理店経営する | 12:30 ～(15:00) 15:30 | プレイ前 プレイ中 プレイ後 | ※カフェ・習い事好き (女子会) |
| | | 16:00 ～(17:00) 18:00 | プレイ前 プレイ中 プレイ後 | 学校帰り小中学生 (子供会) 学校帰り高校生 (男子会、ユースクラブ) |
| | | 18:30 ～(20:00) 21:30 | プレイ前 プレイ中 | 成人・大人 ※アルコール好き (青年会、パクラブ) |
| | | 備考 | プール・ジム・ランニング、バド・バスケ・フットサル、テニス・野球等、対象 | 光が丘地域・練馬区・板橋区住民、区外都民等、対象 |

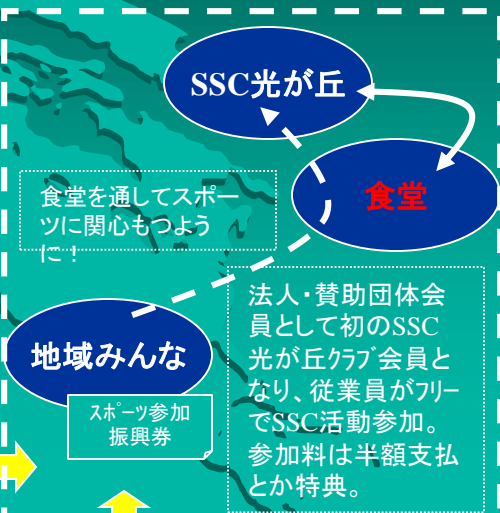
伸長

補強

4ヶ月～1年やれば 採算経営は大丈夫!



【参考】人の流れとロケーション 店舗サービス形態



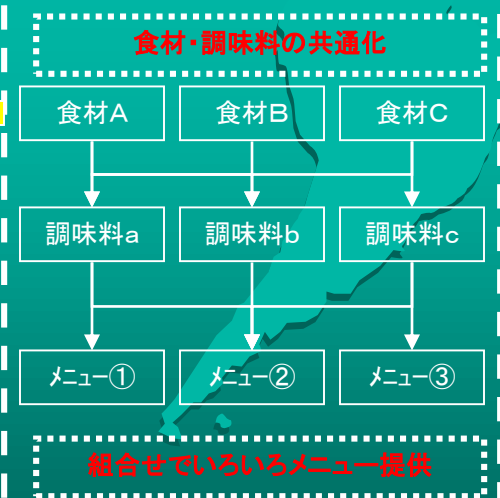
店舗サービス形態

| 単価 | 配膳時間 | 場所 | TPO用途分け |
|---------|--------|--------|---------------------|
| ¥3000前後 | 15~20分 | ホール/外部 | パーティー・イベント レストラン |
| ¥1500前後 | 10~15分 | ホール | 通常営業 カフェ&バー |
| ¥1000前後 | 5~10分 | ホール | |
| ¥500前後 | 2~5分 | テラス | |

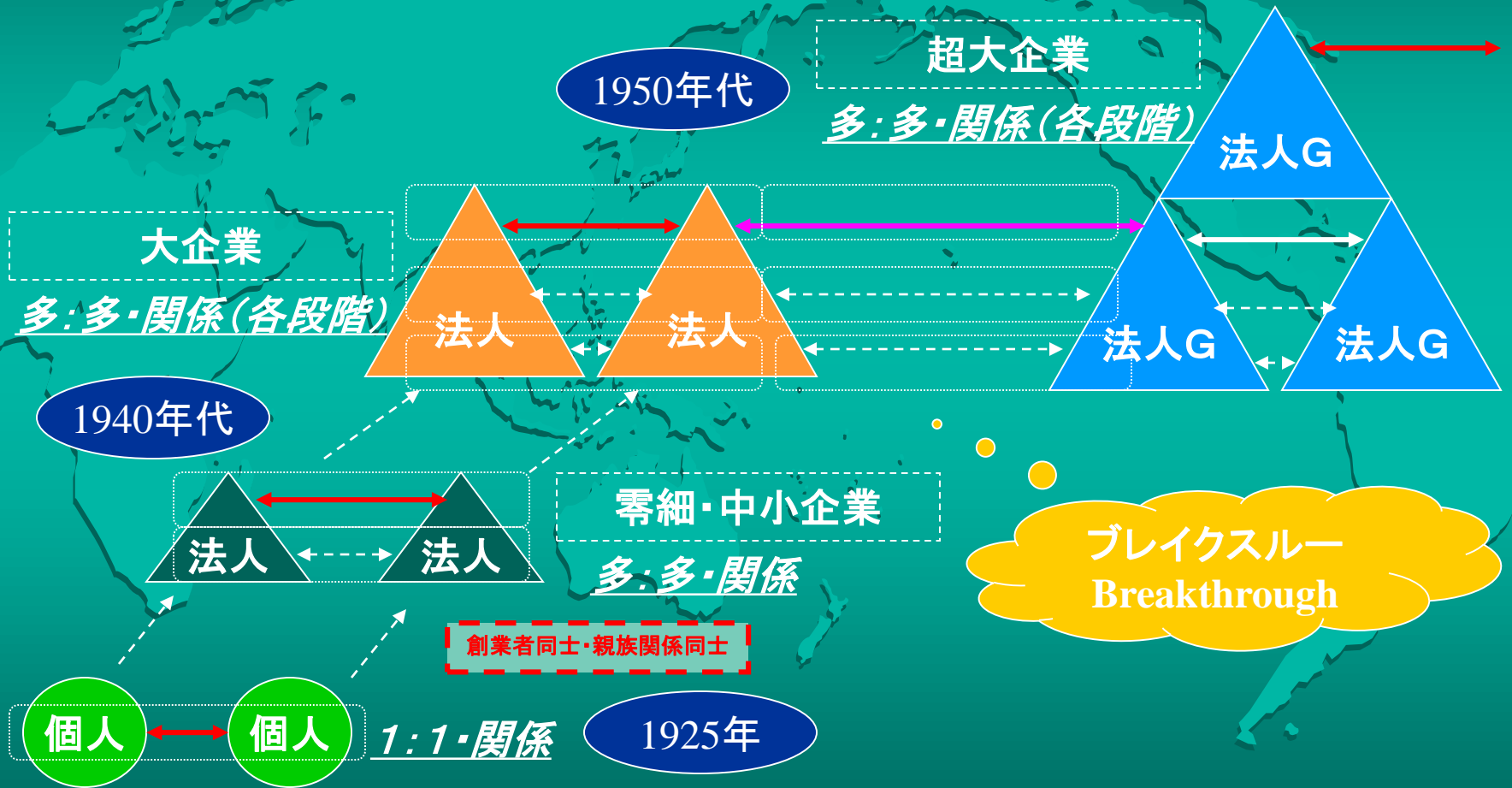
△ 層別・細分化
1970年代以降

ホットドッグ(ウィンナ・トンカツ・ハム・ミックス等+カレー味付けキャベツ)、イングリッシュマフィン、クレープ、カキ氷、ソフトクリーム、シャーベット、ワイン、ソフトドリンクなど

テラスの一部でキッチンカースタイルで作ってサービス(仕込みは厨房で)
*キャラクター付(松本零士・銀河鉄道999)+ハワイ海コンビ+幻の練馬としまえん・東京ワールドター1008mを描写



【参考】個人から法人(零細・中小<大企業<超大企業)への成長プロセス・イメージ図



【参考】食コミュニティの捉え方

- ①1人なら、時間潰し・一人仕事・美味しさ△
- ②二人なら、雑談・仕事打合せ・親密な時間・多少高くても・美味しさ◎
- ③三人以上、団体なら、雑談・仕事打合せ・交流する時間・美味しさ△
- ④団体でパーティーなら、楽しさ・美味しさ○
- ⑤イベントなら、楽しさ・美味しさ△



プレゼンテーション・シナリオ

- 共同事業体と構成員の紹介
- 応募理由と業務内容・店舗計画の説明
- 試食サービス(ホスピタリティ)の提供
- 食材と雇用の練馬区内での優先的確保
- 生産性と経済性の確保(収益性、継続性)
- これらの裏付け