

生活衛生だより

No. 175

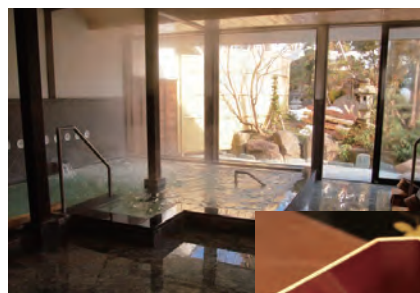
2014 Oct.

せいせい三つ星レポート：老舗特集 ～100年企業の経営に学ぶ～

- 経営アドバイス：商売を長く続けるためのコツ
- 特集：生活衛生関係営業の事業承継
- topics：日本公庫主催「飲食店開業勉強会」開催！
- セミナー・イベント情報
- BOOK INFORMATION
- キラメキ女子



松本理髪館
神奈川県／横浜市



ハツ三館
岐阜県／飛騨市



日本政策金融公庫
国民生活事業

せいせい三つ星☆☆☆レポート

老舗特集 ～100年企業の経営に学ぶ～

Part1

料亭旅館 八ツ三館 (やつさんかん)

池田 理佳子 (いけだ りかこ) 氏

創 業 / 安政年間

事業内容 / 料亭旅館、フランス料理店

営 業 所 / 飛騨市古川町向町1-8-27

(JR「飛騨古川駅」より徒歩7分)

電 話 / 0577-73-2121

U R L / <http://www.823kan.com/>

たす
故きを温ねて新しきを知る。

今回は「老舗特集」として、創業100年を超える企業の歴史や現在の取組みなどについてご紹介します。

最初にご紹介するのは、岐阜県飛騨市にある料亭旅館「八ツ三館」です。創業は安政年間。約160年の歴史を持つ旅館のコンセプトは「温故知新」。8代目の池田理佳子さんに、今のスタイルにたどり着くまでの経緯やコンセプトなどについてお話を伺いました。

旅館の歴史や事業を引き継いだ時の状況について教えてください。

安政年間、初代の三五郎がここ飛騨の地で宿屋を開いたのが始まりです。屋号は、初代の出身地である越中八尾(富山市八尾町)の「八」と名前の「三」をとったものです。5代目の頃には製糸業が盛んで、小説『あゝ野麦峠』で知られるように多くの女子が野麦峠を超え、信州に出稼ぎに行きました。当館は飛騨で最北の募集拠点として、また集散の場所として賑わいました。

平成の初め頃までは、お祝いや法事の席として地元の方のご利用が多かったのですが、平成9年の安房トンネル開通を機に、地元以外の方の来館も増え、客室数を約2倍の21室に増やしました。平成19年には本館「招月楼」が国の登録有形文化財に登録



され、平成22年には高山市にフランス料理店「華MOKUREN」を開設しました。

私は別の飲食店で2年間勤務したのち、16年程前に当館に戻りました。幼いころから旅館の手伝いをしていたので、戻ることに抵抗はなく、むしろ当たり前のように感じていました。当時は安房トンネル開通に併せ、宿泊機能を拡充している時期でした。私は“ゆとり”や“癒し”をテーマに、客室以外でもくつろげる場を提供したいと考え、食事処の広間をロビーにしたり、披露宴も行えるホールをシアタールームにしたり、土間をウェディングバーに改装したりしました。

その頃、宴席として利用を希望されたお客様をお断りせざるを得なくなり、父からは「こんなものはいらない」と言われ悩んだ時期がありましたが、今



では、くつろぐ場所としてだけでなく、当館の歴史を感じていただける場所としてお客様からも好評を得ております。全てのお客様のご要望にお応えしたいのですが、やはり限界があります。父やスタッフとも話し合い、目の前のお客様に最高のサービスを提供するという原点に立ち返り、日々取り組んでいます。

旅館のコンセプト、 概要について教えてください。

当館のコンセプトは「温故知新」です。お客様が飛騨の自然や人々の営みに触れながら、自身を見つめ直し心が豊かになっていく、そうした機会を提供したいと考えています。当館でゆったりと過ごしていただくもよし、白壁土蔵が並ぶ情緒ある街並みを散策するもよし、飛騨古川との“ご縁”を感じていただきたいです。当館の客室は3種類からお選びいただけます。本館の「招月楼」(5室)は、明治38年に再建された飛騨の商家造りで、明治時代の風情を感じることができます。食事処や湯殿に近い「観月楼」(12室)は、四季をテーマに内装を施しています。当館で最も贅を尽くした数寄屋造りの建物「光月楼」(客室3、貴賓室1)は、露天風呂付きで全て内装、間取りが違います。

「料亭旅館」とご案内しているとおり、料理は自信を持って提供しています。県内のコンクールで好成績を収めている料理長をはじめ、4人の職人が作る美しい創作料理は、お客様アンケートで何度も岐阜県第1位と評価されています。食材は地元産にこだわり、野菜は父が営む農園の自家製野菜を使用しています。地元産のこだわりの飛騨牛のその甘みと柔らかさは絶品です。また、メニューは月替わりでご提供していますが、それを楽しみに毎月来ていただくお客様もいらっしゃいます。



ご商売が長く続く秘訣や 今後の展望について教えてください。

今日まで続けてこられたのは、冠婚葬祭の折に当館をご利用いただいた地元の皆さまのご支援があったからです。どんな商売でも最後は人と人です。感謝の気持ちを忘れずにお客様と接することが大切だと思います。また、先代から引き継いだノウハウでもありますが、新しいサービスを積極的に取り入れることも大切です。先代は、世にインターネットが広まり始めた当時からホームページを作成するなど、インターネットを活用した集客に力を入れていました。私が引き継いでからもお客様にほっとする瞬間を味わってもらうために、アロマオイルエステを5年程前から開始しました。13種類の薬草を布で包み、蒸した薬玉を体に当てながら全身をほぐすハーフボールエステのほか、男性が体験できる指圧マッサージや足圧マッサージもあります。また、4年前には、隣接する高山市に自家栽培の新鮮野菜をはじめ、吟味された旬の味覚を引き出したフランス懐石料理店を開設しました。



まだ先の話ですが、高校2年生の長女が後継予定です。本人も前向きに考えていますが、私もそうだったように一度は外に出て当館以外の仕事を経験してほしいと考えています。当館のやり方が全てではないですからね。次の世代で、当館がさらに進化していくことを期待しています。また、3年ほど前から「岐阜まんまる女将の会」の活動に参加させていただいており、3ヵ月に1度のペースで情報交換会などを定期的で開催しています。メンバーの旅館をお互いに見て回り、刺激を受け合い、女将の視点で地域振興の在り方を考えています。この会での貴重な経験も活かして、今後もお客様のご旅行が最高の思い出になるような料亭旅館を作っていきたいと思っています。

松本理髪館(まつもとりはつかん)

有限会社松本理容館

松本 太郎(まつもと たろう)氏

創業/明治25年

事業内容/理容業

営業所/横浜市戸塚区品濃町514-1南の街7-103

(JR「東戸塚駅」より徒歩3分)

営業時間(定休日)/9:00~19:00

(毎週火曜日、第三月曜日)

電話/045-823-4746

URL/<http://rihatsukan.net/>

進化する床屋、深化するサービス

次にご紹介するのは、横浜市戸塚区にある理容店「松本理髪館」です。創業は明治25年。120年以上の歴史を持つ理容店が目指すのは“癒し系サロン”。基本的な理容技術の提供に加え、育毛や顔のエステ等のオプションメニューを豊富に取り揃え、お客様が楽しく、そして心身ともにリフレッシュして喜んでもらえるサロンを目指しています。5代目の松本太郎さんに、事業を引き継いだ時の状況やお店のコンセプトなどについてお話を伺いました。

お店の経緯、事業を引き継いだ時の状況について教えてください。

明治25年、神奈川県逗子市にて創業しました。現在の東戸塚店は、4代目である父が昭和61年に支店として開設したものです。しばらくは逗子と東戸塚の2店舗で営業していましたが、平成10年に逗子の本店を閉店、以降は現店舗のみでの営業となりました。

当店(現店舗)を開業したとき、私は東京の大型理容店に5年間の修行に出ていました。当時は自分の店を持ちたいという思いが強く、家業を継ぐことは考えていませんでしたが、父の意向で昭和63年に戻ることになり、すぐに当店へ配属となりました。



修業先との技術の違いもあり、初めは戸惑いばかりでしたが、1年程経って全面的に店を任せられるようになりました。当時は逗子の本店があり、父とは離れて仕事をしていたので技術面でぶつかることはありませんでしたが、経営に対する考え方や使用している材料(パーマ薬液、シャンプー剤やカラー剤など)の変更等については色々と言われました。

父はどちらかという数をこなすという考え方があったが、私は数よりもサービスの質を上げたいと考えていました。その考えをさらに追求して充実させようと、平成15年に店舗の全面改装を計画しました。改装にあたっては資金調達よりも、頑固な父を説得するのに一番苦労しました。景気低迷とともに売上が落ち込んでいた時期でしたので、説得には時間が掛かりましたが、最後は納得してもらいました。この改装では、お客様が「癒し」を感じられるように、



明るくゆったりとした空間を作ることを中心しました。具体的には、椅子を明るい赤と白にしたり女性専用ブースを設けたりしました。この改装をきっかけに、新規客が増えるとともに、これまでカットや総合調髪のみだったお客様にオプションメニューを追加でご利用いただく機会も増え、売上を回復させることができました。

お店のコンセプトについて教えてください。

「楽しい店・疲れを癒せる店・リラックスできる店」が当店のコンセプトです。「切る・洗う・剃る」だけが理容店ではありません。楽しく、心身ともにリフレッシュして喜んでいただける癒し系のサロンを目指しています。

カット、パーマ等の基本的な技術はもちろんですが、お客様が自由に選べるオプションメニューも豊富に取り揃えています。例えば、育毛メニューでは毛穴の汚れ、脂、フケを専用ジェルで除去して非常に優れた育毛トニックを塗布して、頭部育毛マッサージをよく行います。顔のエステメニューではスチームを当て潤いながらクレンジング・シェービング・マッサージ・パックをセットで行い、最後にフェイスマスクで肌を引き締めます。また、夏は冷しシャンプー、冬は温かくなる頭皮マッサージ等、季節に合わせたサービスのほか、お肌に負担をかけないレディースシェービングエステや女性担当が個室で施術するブライダルエステ等の女性専用のサービスも充実させています。

メニューはお客様のニーズに合ったものをスタッフ一同、習得しながら作っています。最近は低料金の理容店も増えていますが、手入れのしやすいスタイルの提案や目的に合ったシャンプー剤の選び方のアドバイスなど、当店だからこそできる、当店なら

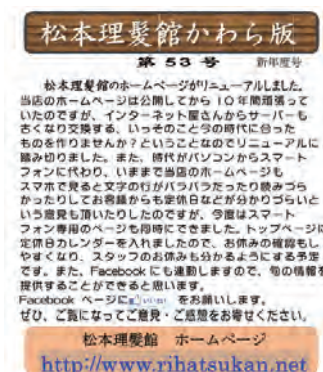


ではのサービスを提供し続けていきたいと思えます。お客様にはこだわりの空間で贅沢なひと時を味わってほしいです。

商売が長く続く秘訣や今後の展望について教えてください。

父もよく話していましたが、まずは仕事を好きになることです。必要な技術があれば情報収集し、練習を惜しまず自分のものにする。常にアンテナを張って流行をつかみ、新しいものを積極的に取り入れる。そして、お客様に「ありがとう」と言ってもらえるように頑張ること。一生勉強することだと思えます。お客様に納得していただけるサービスを提供していけば、喜ぶお客様の姿を見て自分自身も仕事楽しくなり、さらにはお店も繁盛していくと思えます。

今後の展望ですが、落語の「浮世床」「浮世風呂」にもあるように、昔は床屋と銭湯は町の衆が集まる社交場で、将棋を打ったり世間話をしたりと、街の情報発信基地であったと言われていました。当店も、お客様が髪を切るためだけの場所ではなく、もっとくつろげるような空間を作り、地域の情報発信基地になりたいと考えています。これまでも、お客様に「毎回違う情報が得られる」と楽しみにしてもらえるように、地域の情報などを紹介する「かわら版」や、引っ越ししていらしたばかりの新規のお客様向けに「東戸塚マップ」を制作し、配布してきました。今後も地域の皆さまに愛される、『平成の浮世床』を目指して頑張ります。



店内や外看板に出す情報を提供ください
お店の宣伝やサークルのメンバー募集などに
ぜひご利用ください



商売を長く続けるためのコツ

内藤 耕(ないとう こう)



工学博士、一般社団法人サービス産業革新推進機構代表理事。金属鉱業事業団、世界銀行グループ、独立行政法人産業技術総合研究所サービス工学研究センターを経て現職。全国の中小零細のサービス業で科学的・工学的アプローチによる現場改革で収益力強化を目指す。

主な著書に『サービス工学入門』（東京大学出版会）、『サービス産業生産性向上入門-実例でよくわかる!』（日刊工業新聞社刊）、『「最強のサービス」の教科書』（講談社現代新書）、『売れない時代の新・集客戦略』（東洋経済新報社）など。日経ビジネスオンラインでのコラム「逆転思考で勝つカイシャ」「賃上げで勝つカイシャ」などで先進サービス企業の取り組みを紹介。

新たに商売を始めるとき、経営者は非常にたくさんの“選択肢”を持っています。そして、「うまくいく秘訣は何か」「注意しなければならないのは何か」といったことを扱うビジネス書も出ており、また多くの専門家も助言してくれます。

しかし、商売を始めたその瞬間から、それまで持っていた選択肢のほとんどが“制約”に変わってしまう点に私たちは注意しなければなりません。当たり前のことですが、お店の立地は変えることはできませんし、買ってしまった設備や什器は大事に使い続けるしかありません。思ったように動いてくれないスタッフを簡単に入れ替えることもできません。

商売をやっていると、日々色々な問題に直面し、それらをきちんと解決できなければ、最終的に商売を閉鎖せざるを得なくなります。そのような意味で、経営者が「これができれば」と日々悩みながら、なかなか有効な手を瞬時に打てずにとっても困っている姿を良く見かけます。

“大きく”から“長く”への転換へ

高度成長からバブル経済期にかけて商売を始めた多くの経営者は、たとえそれがどのような業種であっても、ほぼ確実に自分の商売を発展させ、多くの店を出すチェーン展開を一度は夢見たはず。これは、商売の規模が大きいくほど、その会社が成長し、結果的に商売がうまくいっていると感じたからです。

果たして今の時代もこの“大きく”することが会社の成長の証なのでしょう。人口減少が本格的に始まり、商売をどんどん広げていくことがこれまで以上に難しく、私たちが耳にするのはむしろその逆の話ばかりです。

もちろん今のような時代であっても、商売の規模を大きくすることは一つのオプションであることは否定しません。しかし、それを含め経営者は自分の商売をどのように成長させたいのか、より具体的なイメージを持たなければなりません。

もし規模の拡大が難しいのであれば、稼働率を限

界まで高めることもおもしろい目標だと思います。客単価アップやブランド形成を成長の一つと考える経営者もいます。しかし、この商売の目標に共通しているのが、商売をいかに“長く”続けていくのかということです。

これから、少しこの商売を長く続けていくための方法について少し紹介していきます。

どうにもならない“制約”の理解を

経営者というのは自分の商売を本当に「どうしていききたいのか」を真剣に考えなければなりません。過当競争が激しく、何でもできる経営者は一握りで、これから商売をどのような方向に発展させたいのかの優先順位を明確にしなければなりません。

もし最低でもそれを長く続けていこうとすれば、それを阻害する問題を一つ一つ解決していかなければなりません。ただ、現実的には、問題の一つ一つを理想的に解決することはほぼ不可能です。

新たに何かやろうとすれば、すぐに次の問題にぶち当たってしまいます。それで、どうしたら良いのか分からないまま、それがどんどん積み重なって、じわじわと商売がおかしくなっていくところがとても多い。

そこで、経営者自身が絶対に変えることができない制約がいったい何かをしっかりと認識することが大事だと考えています。この制約の一つ一つを紙に書き起こしていきまると、それが意外に多いことに気付かされます。だから変えられないことをどんなに悩んでも、それは時間のムダにしかありません。

逆に経営者とスタッフ達だけで協力して取り組めるのが、現場の管理とサービスの品質です。ですから、商売を何とかしたいと思っている経営者から相談を受けたとき、この2点の改革に着手することを

まず提案しています。一見すると遠回りのように感じられますが、結果としてサービスの品質は集客につながり、現場の管理は利益を生み、それで必要な投資ができるようになります。

“見放されない”ようにする

次に、商売を長く続けていくには、関係者からそもそも“見放されない”ことも大切です。特に注意しなければならないのは、お客様、金融機関、スタッフ、地域社会から見放されないことです。逆に言えば、このような方々から見放されなければ、商売は続けられます。

これから、この点について少し深掘していききたいと思います。

① “お客様”から見放されないために

お客様からいただく代金で必要経費を支払い、それで商売は成り立ちます。そのような意味で、お客様が求めている内容のサービスをきちんと提供できているのかをまず真剣に考えなければなりません。

こんなことは当たり前のことと思われるかもしれませんが、お客様の数が減って飲食店がまずやりがちなのがメニューを増やすことです。これはメニューを増やして客層を広げたいからです。しかし、これでは冷蔵庫の中の在庫が増え、多くの廃棄ロスを出してしまいます。調理方法も煩雑になり、味が落ちてしまいます。

飲食業で最も気を付けなければならないのが美味しさという品質です。どれだけフレッシュな食材を使って、いかに出来立ての料理をお客様に早く提供するかで、そのためにメニューを絞り、調理方法をシンプルにする真逆の方法も重要なオプションです。

② “金融機関”から見放されないために

長期の設備投資や日々の資金繰りで、誰もが金融機関と良好な関係を持ちたいと思っています。一方、この金融機関が重視する決算書をきちんと説明できる経営者が意外と少ない。決算書を読み込むには高度な知識が必要ですが、私はまず利益、生産性、投資の3つだけを見るようにしています。

金融機関が利益を求めるのは、借金をきちんと返済できるだけの力を持っているかを見極めるためです。こんなことは当たり前のことだと思われませんが、商売をやっていて、きちんと利益が出ているのかを日々把握することは容易なことではありません。

まず、少なくとも利益が毎月出ているかをきちんと分かるようにするために、少なくとも毎月の経費と売上の対応関係をできるだけ明確にしなければなりません。そして、売上が変動する中で、人件費や販促費、光熱費、不動産・設備費といった経費がどのように変動し、特に売上が落ちた閑散期の利益がどのようになっているのかをしっかりと管理することが大事です。

現場で数字としてほとんど管理されていないのが生産性です。サービス業で大きな経費は人件費です。つまり、人手によってサービスが提供されているということですが、この人の働き方にどれだけムダがないかを測るのがこの生産性です。

粗利益額をスタッフ数で割ったのが労働生産性で、同じ粗利益額を投入した総労働時間で割ったのが人時生産性です。売上の変動に関係なく、これらの数字が長期的に減少していたら、経営者は現場にもっと注意を払う必要があります。

定期的に施設や設備の更新を怠れば、いずれサービスの品質が落ち、お客様から見放されてしまいます。ですから投資資金をいかに確保するかは経営者の大事な仕事です。しかし、問題は新たに行った投資が、これまで以上の利益を生むのかを正確に説明

できなければ、金融機関は簡単に融資に応じてくれません。

そこで、総資産当期純利益率（いわゆる ROA）がどのように変動しているのかを見るのが良い。もしこれが長期的に減少傾向にあれば、投資がうまくいっていないと考えるべきです。もし増加傾向にあるときは、逆に借入を増やして積極的に投資を行うのが良いのです。

利益、生産性、投資の3つを見る

・売上と経費の対応関係を明確にし、売上や経費の変動状況をみる。特に閑散期の利益を把握し、しっかりと管理する。

・生産性では労働生産性、人時生産性をもとに、人の働きに無駄がないかチェックする。

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{粗利益額}}{\text{スタッフ数}} \quad \text{人時生産性} = \frac{\text{粗利益額}}{\text{総労働時間}}$$

・投資はROAを参考にしながら判断する。

$$\text{総資産当期純利益率 (ROA)} = \frac{\text{利益}}{\text{総資産}}$$

③ “スタッフ”から見放されないために

繁閑の差が激しいサービス業において、これまでどこでも有期雇用者を増やし、それを低賃金で長時間労働してもらうことが当たり前のことでした。しかし、ここ数年は人手不足が深刻です。スタッフを簡単に集められないことで、商売が滞るところも出始めています。このようなことはこれまで経験したことがなく、多くの経営者は戸惑っています。

つまり、待ったなしで改善が求められているのがスタッフの労働条件です。経営理念やモチベーション、やりがいを重視する会社も多くなりますが、賃金水準のアップや長時間労働の是正にもっと真剣に取り組まなければ、いずれスタッフはより良い条件を求めて他の職場へ移って行ってしまいます。

この働く条件を改善することは簡単なことではありません。経営者は、スタッフと協力しながら現場の生産性を一緒に上げる努力をしていかなければ、労働条件をきちんと改善することができません。

④ “地域社会”から見放されないために

もはや地域社会と無縁に商売を続けられる時代ではありません。地域の中で悪い評判が立てば、その商売はあっという間に淘汰されます。そのような意味で、会社は社会の中で尊敬されるようきちんと商売をしていかなければなりません。

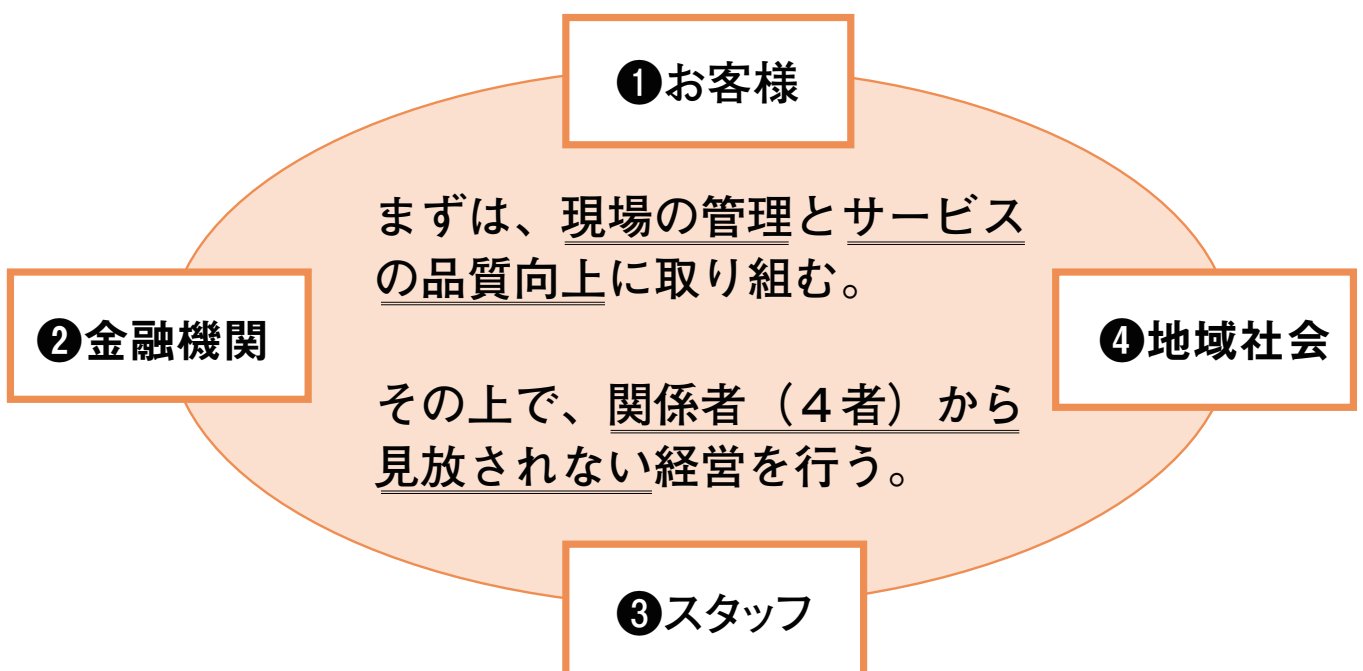
かつてのように、利益のためなら「何をやっても良い」ということではありません。自然環境への配慮はずいぶん前から必要不可欠となっています。人の安全や安心は当然ですし、衛生管理も徹底しなければなりません。反社会的な行為は論外としても、残業代の未払いやセクハラ、パワハラ、個人情報保護といったコンプライアンスに社会の目はこれまで以上に厳しくなっています。

このような商売に直接関係のない経費が重く押し掛かってきています。経営者に求められつつあるのが、これらに背を向けることなく、むしろ会社自身が積極的に地域社会のパートナーとなり、そのことによって商売がより繁盛していく仕組み作りです。

商売を長く続けていくために

以上のように、商売を長く続けていくためのコツを、現場の管理やサービスの品質、見放されないといったキーワードを使ってまとめてきました。人は商売が行き詰るとどうしても即効性を求め、サービスの内容やそれによって得られる“売上”に関心を向けがちです。

しかし、繰り返しになりますが、これらが本当に効果を持つのかはお客様に大きく依存します。一方、特に管理や品質は自分だけでコントロールでき、特に現場の管理で利益がきちんと出るようになったところで初めて新サービスの開発や集客に経費を出せば良いと思っています。このような点から現場をもう一度見直すのも良いのではないのでしょうか。



生活衛生関係営業の事業承継

特集

当公庫が四半期に1度実施している「生活衛生関係営業の景気動向等調査（2014年4～6月期）」特別調査結果から、生活衛生関係営業の事業承継についてご紹介します。

「後継者に事業を承継させる予定である・承継させたい」の割合は約3社に1社

参考1 事業承継についての考え

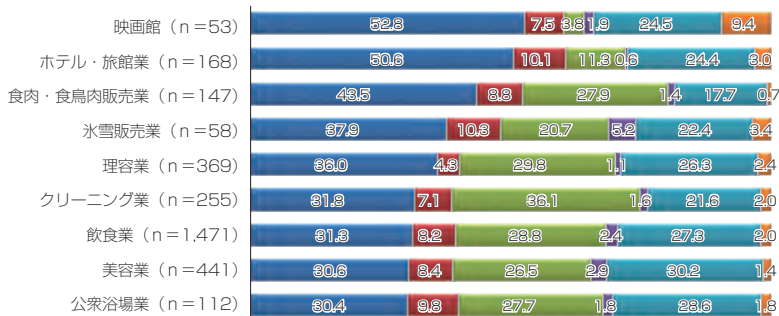
- 事業を承継させる予定である、承継させたい
- 事業を承継させるか否か迷っている
- 事業を承継させる予定はない
- 第三者に事業を売却・譲渡する予定である
- まだ先のことであり考えていない
- その他



現在の事業承継についての考えは、「承継させる予定である、承継させたい」が33.9%、「承継させるか否か迷っている」7.9%、「承継させる予定はない」27.6%、「まだ先のことであり考えていない」26.4%などとなっています（参考1）。

参考2 事業承継についての考え（業種別）

- 事業を承継させる予定である、承継させたい
- 事業を承継させるか否か迷っている
- 事業を承継させる予定はない
- 第三者に事業を売却・譲渡する予定である
- まだ先のことであり考えていない
- その他



業種別にみると、「承継させる予定である、承継させたい」の割合は、映画館（52.8%）、ホテル・旅館業（50.6%）、食肉・食鳥肉販売業（43.5%）の順に高くなっています（参考2）。

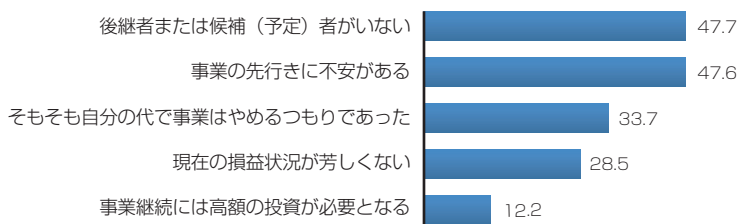
参考3 後継者の有無

- 後継者が決まっている
- 後継者は未定であるが、候補（予定）者はいる
- 後継者は未定であり、候補（予定）者もない



「事業を承継させる予定である、承継させたい」と回答した方に、後継者の有無を尋ねたところ、「後継者が決まっている」66.3%、「後継者は未定であるが、候補（予定）者はいる」21.8%、「後継者は未定であり、候補（予定）者もない」11.8%となっています（参考3）。

参考4 「承継させるか否か迷っている」「承継させる予定はない」と回答した理由（複数回答）

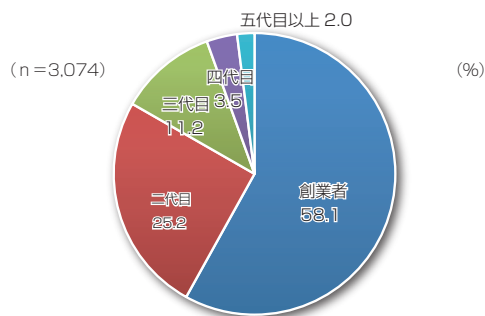


「承継させるか否か迷っている」「承継させる予定はない」と回答した方に、その理由を尋ねたところ、「後継者または候補（予定）者がいない」47.7%、「事業の先行きに不安がある」47.6%、「そもそも自分の代で事業はやめるつもりであった」33.7%の順に多くなっています（参考4）。

(注) 上位5位まで表示。

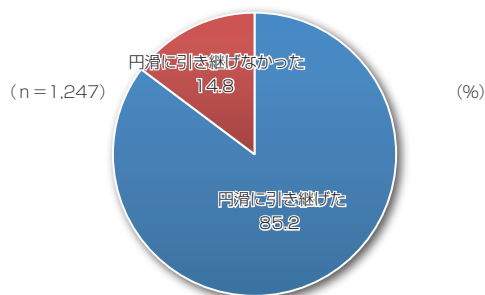
先代から事業を承継した時の状況では、「円滑に引き継げた」が85%

参考5 現経営者は何代目にあたるか



現経営者は何代目にあたるかを尋ねたところ、「創業者」58.1%、「二代目」25.2%、「三代目」11.2%などとなっています（参考5）。

参考6 先代から事業を継承した時の状況



2代目以降の方に先代から事業を継承した時の状況について尋ねたところ、「円滑に引き継げた」85.2%、「円滑に引き継げなかった」14.8%となっています（参考6）。

事業を円滑に引き継げた理由

飲食業	<ul style="list-style-type: none"> 先代が生前に名義変更を少しずつ済ませていたのでバタバタせずに済んだ 先代が我を通さずに自分に色々と任せてくれた 引き継ぎを契機に、商売の内容を変更したことが良かった 遺言状。公証人役場で弁護士の証明があった 借入は多額であったが、先代（父）も元気に活躍していた時に引き継いだ 承継のかなり前から税理士指導のもとで準備を進めていた
食鳥肉販売業	<ul style="list-style-type: none"> 業界や生活衛生同業組合のバックアップが大きかった
冰雪販売業	<ul style="list-style-type: none"> 経営が好調だった
理容業	<ul style="list-style-type: none"> お客様との信頼関係が出来ていた。金銭的な問題がなかった
美容業	<ul style="list-style-type: none"> 先に支店を任されたが、先代は一切関知せずに経営をさせてくれた
映画館	<ul style="list-style-type: none"> 全社的な統一マニュアルがあり、基本となる業務で異なることがなかった
ホテル・旅館業	<ul style="list-style-type: none"> 公的機関のアドバイスを受けた
公衆浴場業	<ul style="list-style-type: none"> 当初から役員扱いで継承が義務付けられていた
クリーニング業	<ul style="list-style-type: none"> 共同経営の期間が長かったため、知識、技術等を円滑に承継できた

事業を円滑に引き継げなかった理由

飲食業	<ul style="list-style-type: none"> 資金繰りが厳しい時に引き継いだため、無駄を省くために大変苦労した 先代の急死で準備不足だった 親子関係ではなかったため、金銭的な問題が生じた
食肉販売業	<ul style="list-style-type: none"> 全ての決定権（裁量）の引き継ぎがなされていなかった
食鳥肉販売業	<ul style="list-style-type: none"> 引き継ぎを契機に従業員が入れ替わった
理容業	<ul style="list-style-type: none"> 親の兄弟姉妹の遺産相続問題があった
美容業	<ul style="list-style-type: none"> 負債も同時に引き継いだので経営が苦しい
映画館	<ul style="list-style-type: none"> 先代が病気になり、意思疎通ができなかった
クリーニング業	<ul style="list-style-type: none"> 営業方針の違いからくる親子関係の悪化

日本公庫主催「飲食店開業勉強会」開催！

飲食店の開業をお考えの方などを対象とした「飲食店開業勉強会～絶対はずせない！これだけは知っておきたい！経営の基本～」が、2014年7月28日、8月4日、8月11日の3日間にわたり東京において開催されました。3日間で延べ300名弱の方が参加され、東京近郊からの参加者のほか、遠くは沖縄から来られた方もいらっしゃいました。

飲食店開業勉強会は、コンサルタント歴37年、指導実績3000店舗以上の実績を誇る飲食ビジネスコンサルタント宇井義行氏の講演や、先輩経営者の創業体験談、グループディスカッションを通じ、参加者に本質的な飲食店経営の姿勢や経営力強化の考え方を習得し、長期的に成功してもらうことを目指して企画されたものです。

グループディスカッションでは、参加者同士が開業計画や、課題・悩みについて活発な意見交換が行われました。勉強会終了後には参加者同士が連絡先の交換をしあう姿が見られ、勉強会の目的の一つである「コミュニティ創り」も盛んに行われていました。

【飲食店開業勉強会の概要】

1日目（7月28日）

- 「飲食店成功の要素を知らなければ始まらない！“開業成功”の知恵」
- 1、 外食産業の実態を知ると飲食ビジネスが見えてくる
 - 2、 飲食ビジネスの魅力を活かすことが成功のスタート
 - 3、 飲食ビジネスに成功する経営者の姿勢
 - 4、 飲食ビジネスの原理・原則と経営環境の変化に明日の成功のヒントがある
 - 5、 飲食ビジネスの成功の70%はお店のコンセプトで決まる
 - 6、 目標損益モデル（儲かる仕組み＝利益）

2日目（8月4日）

- 「飲食店売上が無ければ始まらない！“売上・集客アップ”の極意」
- 1、 料理とドリンクで売上・集客アップをする手法
 - 2、 永遠不滅の“飲食店 繁盛・繁盛継続の方程式”
 - 3、 お店が仕掛けるきっかけづくり＝販売促進の目的と効果
 - 4、 お客様が入りたくなる開店宣伝（新規客開拓）の販売促進

3日目（8月11日）

- 1、 先輩経営者の創業体験談（望月大輔氏、臼杵慎氏）
先輩経営者の創業時の苦労話、成功するまでの工夫事例など
- 2、 グループディスカッション
参加者同士で、悩みや課題を共有し解決を目指すコミュニティ創りの場を用意



1日目・2日目講師の宇井義行氏



望月大輔氏



臼杵慎氏

news! 飲食店開業勉強会 in 札幌 開催決定！

2014年10月9日、14日に飲食店開業勉強会in札幌の開催が決定しました。1日目は宇井義行氏による講演、2日目は引き続き宇井義行氏と先輩経営者によるトークセッションおよびグループディスカッションが予定されています。ぜひご参加ください！

“飲食店開業”勉強会 in 札幌 ～絶対はずせない！これだけは知っておきたい！経営の基本～

全2日間コース（定員：先着30名）《参加費無料》

日 時：【1日目】10月9日（木）14:00～17:00 【2日目】10月14日（火）14:00～17:00

参加資格：飲食店の創業をお考えの方、または飲食店を創業して間もない方

会 場：北海道経済センタービル8階（札幌市中央区北1条西2丁目）

《お問い合わせ先》

ドリームゲート事務局（東京都新宿区四谷1-18 綿半野原ビル別館8F）

TEL 0120-29-8821 FAX 03-3356-9122 URL：<http://www.dreamgate.gr.jp/>

申込はWEBから

一般社団法人 全国生活衛生同業組合中央会からののお知らせ

11月は「生活衛生同業組合活動推進月間」です！

生活衛生同業組合は、衛生水準の維持・向上を図り、利用者に安全・安心なサービスを提供するため地域で活動する業種ごとに設立された同業者団体です。

地域での役割をより一層、果たすため、毎年11月を「生活衛生同業組合活動推進月間」と定め関係機関と連携し、「衛生活動の推進」、「組合の周知広報」、「ネットワーク拡充」、「後継者・若手人材の育成」、「消費者、行政等との連携・対話の推進」を重点事項とし、組合活動を推進していきます。

全国理容連合会より バーバーくんのご紹介

全国理容生活衛生同業組合連合会では、ゆるキャラグランプリ2014に「バーバーくん」をエントリーしました（エントリーNo.52）。

この「バーバーくん」は、右手は天を差し（アイデアを秘めたやる気を表す）、左手は理容のテクニックに必要な剃刀を持ち（力強さと勇気を実現）、やる気・勇気・元気を表しています。

理容店は今、どんどん進化しています。理容店のイメージキャラクター、バーバーくんの応援をよろしくお願いします。

ゆるキャラグランプリ投票は、10月20日（月）まで。「ゆるキャラグランプリ2014」の公式ホームページ（<http://www.yurugp.jp/>）へアクセスしてください。

1日・1票！
ポチしてね



年末資金のご案内（生活衛生貸付）

年末に向けて、資金のご準備はお済みでしょうか？

例えばこのようなお使いみちにご利用いただけます。

- 年末繁忙期の仕入資金として
- 年末キャンペーン等の販売促進費として
- 季節イベントの経費として
- 老朽設備の更新費用として

振興事業貸付

生活衛生改善貸付

生活衛生セーフティネット貸付

このほかにも、様々なお使いみちでご利用いただけます。詳しくは最寄りの支店へお問い合わせください。

詳しくはこちらまで

【ホームページ】
<http://www.jfc.go.jp/>

【携帯電話用ホームページ】

モバイル
事業資金



【事業資金相談ダイヤル】



0120-154-505

セミナー・イベント情報

開催日	セミナー・イベント名	開催場所	セミナー・イベントの概要
10月29日(水) 14:45~16:45	生衛業経営セミナー	金沢歌劇座	生衛業の経営者が環境の変化に対応し、健全な事業経営を展開するために必要な知識等を習得するためのセミナーです。 【お問い合わせ先】 全国生活衛生営業指導センター TEL : 03-5777-0341
11月10日(月) 13:30~15:50		ホテル横浜キャメロットジャパン	
11月17日(月) 13:30~15:50		岡山国際交流センター	
10月10日(金)	銭湯で健康づくり (健康相談会)	健康温泉 桃太郎	一般入浴者を対象に、保健師による血圧・体脂肪測定、健康に関連した講話、健康相談を実施。参加費無料。 【お問い合わせ先】 青森県公衆浴場業生活衛生同業組合 TEL : 017-735-3853
10月14日(火) 10:00~17:00 10月15日(水) 9:30~17:00 10月16日(木) 9:30~16:30	第40回外食産業フェア in吹上ホール ~ありがとう40周年~おもてなし・食と旅のロマンを求めて!	名古屋中小企業振興会館 吹上ホール	外食産業活性化のための総合展示会。 参加無料。 【お問い合わせ先】 愛知県ホテル・旅館生活衛生同業組合 TEL : 052-261-1685 FAX : 052-261-1687 Email : airyoren@crocus.ocn.ne.jp
10月15日(水) ~16日(木) 10:00~17:00	「第43回喫茶・スナック・レストランフェア」	横浜産貿 ホール マリネリア	最新の食材・設備・厨房機器等商品の展示販売とともに、融資・経営等の相談コーナーを設けます(対象者:組合員・飲食関連業者・一般、入場料:無料) 【お問い合わせ先】 神奈川県喫茶飲食生活衛生同業組合 TEL : 045-251-8977
10月27日(月) 10:00~15:00	奈良暮らしのフェア	奈良県生衛会館	消費者の皆様への感謝を込めて開催します。 対象者:一般市民(無料) 【お問い合わせ先】 奈良県生活衛生営業指導センター TEL : 0742-33-3140
11月10日(月) 13:00~14:40	第52回生衛大会講演会 「小さい企業のマーケティング」 講師:静岡県立大学経営情報学部 教授 岩崎邦彦	静岡商工会議所	参加費無料。どなたでも参加できます(資料の準備上、事前予約願います)。詳細は、ホームページでもご覧いただけます。 http://www.seiei.or.jp/shizuoka/ 【お問い合わせ先】 静岡県生活衛生営業指導センター TEL : 054-272-7396
11月15日(土)~ 21日(金) 時間:参加店営業 時間内	第64回喫茶飲食フェスタ	愛知県下 全域	一般消費者対象で喫茶店を利用された方にスクラッチくじを引いていただき、観劇券、レトルトカレー、ボールペン等が当たります。 【お問い合わせ先】 愛知県喫茶飲食生活衛生同業組合 TEL : 052-241-3251
11月20日(木) 16:00~	消費者感謝デー 後継者育成事業	関内ホール	消費者感謝デーを実施し、併せて後継者育成事業も行います。 【お問い合わせ先】 神奈川県社交飲食業生活衛生同業組合 TEL : 045-323-9516

人が動く！組織が変わる！ 「勝ち組企業」の就業規則

下田直人 PHPビジネス新書

事業を維持・発展させていくためには、優秀な人材の確保、従業員の満足度の向上、適正な労務管理といった「人」に関する事項に、経営者が主体的に取り組んでいくことが大変重要です。そこで、ご紹介する本が『人が動く！組織が変わる！「勝ち組企業」の就業規則』です。本書は、数多くの中小企業を見てきた著者が、会社経営に役立つ就業規則について事例を交えながら解説したものです。

本書で、著者は、曖昧であった賃金や残業の問題、従業員の福利厚生など、会社と従業員のルールを社長が明確にすると意思決定し、実際に改革を始めた時期から、従業員の定着率がよくなり、優秀な人材を採用できるようになり、従業員が前向きに仕事に取り組むようになるといいます。そして、業務効率や仕事の質がよくなり、職場の空気が変わり、ひいては業績の向上へと繋がっていくと述べ、ルールを明確にすることは“雛型をそのまま利用するのではなく、会社オリジナルの就業規則を作成すること”に他ならないと指摘しています。

入社時の提出書類、試用期間や欠勤・遅刻、退職などトラブル回避に関する事項から、休暇、休職、ワーキングマザー制度、住宅・通勤手当など魅力ある安心して働ける職場づくりに関する事項まで、本書には参考になる事例が多数掲載されています。法改正等もあるため、実務においては専門家の助言を得ることが大切ですが、本書を参考に就業規則を見直すことを検討してみたいはいかがでしょうか。

◆キラメキ女子◆

津川 幸子さん
(ニックネーム：さっちゃん)



店 名 / **coffee Muusa ムウサ (喫茶店)**

住 所 / 東京都千代田区猿樂町 1-3-5 久野ビル 1F

電 話 / **03-5577-4651**

営業時間 / 平日 11:00~21:00 土曜 12:00~20:00

定 休 日 / 日曜・祝日

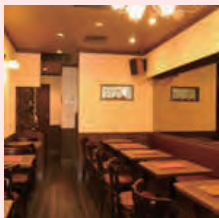
昨年4月にオープンして1年が経ちました。

『大人の休み時間』にご利用していただきたく、管理栄養士として病院で勤務した経験を活かし、トレーサビリティにこだわったコーヒーや紅茶など「体に優しい」お食事をお出ししております。

特に人気のサラダランチは、食後に体がスッキリすると好評です。

店内は狭いながらものんびりした空間で、ゆったりとジャズやボサノバを聴きながら、毎日の疲れを癒していただけたらと思っています。

地域の皆さんに愛されるお店、お客様一人一人の記憶に残る温かな接客が目標です。いつの間にか元気になれる、そういう場所になりたいです。



お子さまの進学・在学を応援します！



留学もしてみたい！

合格前に
まとまったお金が
必要…

受験費用や
入学金、授業料が
かさむ…

こんな時は、日本公庫の **国の教育ローン** お気軽にご相談ください。

ご融資額

お子さま1人あたり**350万円以内**

外国の短大、大学、大学院に1年以上留学(学校に在籍する)資金として利用する場合は、450万円以内

金利

年**2.35%**

母子家庭または世帯年収(所得)200万円以内(122万円)以内の方の利率は、年1.95%(平成26年9月10日現在)



日本政策金融公庫
国民生活事業

教育ローンコールセンター



ハローコール
0570-008656

平日9時~21時 土曜日9時~17時

※お客さまが加入されている電話でご利用いただけない場合は、03-5321-8656におかけください。

生活衛生だより 第175号 平成26年10月1日発行(季刊)

発行所 株式会社 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 生活衛生融資部

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティノースタワー

TEL.03-3270-1653 FAX.03-3270-7650 <http://www.jfc.go.jp/>