

# 株式会社モンテドール

広島県広島市安佐南区



## 経営方針

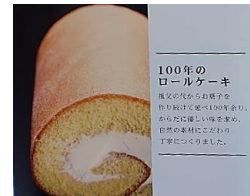
お客様に笑顔になって頂く事に真剣である事を理念の中心に定め、自分たちも笑顔で働き、笑顔が集まるお店をつくり増やす事で、地域社会を明るく元気にする。  
将来的には自店で培ったノウハウを、他店の経営支援に役立てるようコンサルティング事業を行う。

## 店舗概要

創業年 2005年(平成17年)  
売場面積 66㎡(18.1坪)  
従業員 26.6名  
営業時間 10:00~18:30  
定休日 不定休  
売上高 144,088(千円)

## 商品構成

フティガトー 21.0%  
デコレーションケーキ 21.0%  
ロール・シューエクレア等 14.5%  
焼菓子・ギフト 14.5%  
パン 29.0%



## 従業員と経営者の一体感が感じられる、地域に根付いた洋菓子店

[経営方針などを手帳型にして共有]

経営理念と中期事業計画、経営方針は手帳型にして、社員、パート、アルバイトスタッフが常に携帯するように義務付けている。経営理念および事業計画、各種方針を明確にし、身近に携帯させることによって、従業員の理解力が増し、浸透しやすく、顧客に対して柔軟に接遇できるようになったとのこと。

経営方針は①お客様に関する方針②社員・パートナーに関する方針③環境整備・衛生に関する方針④販売・接客に関する方針⑤製造・調理に関する方針⑥クレームに関する対策⑦ミーティング・勉強会・飲み会に関する方針⑧ペナルティーに関する方針等、事細かに明記されており、分かりやすい。

年に一度、年間計画策定と理念の見直し、共有のために共同合宿(一泊二日)を行い、中期計画と経営方針を毎年発表している。合宿を行うことにより、連帯感、一体感が増し、モチベーション向上に役立っている。

3ヵ月に一度(四半期毎)、全社員による業績振り返りを行い、半年に一度、最もクレドに則って行

動したスタッフへのアワード(表彰)を行っており、表彰はモチベーション向上に役立っているという。

[毎年、店舗のレイアウトを改装]

ほぼ毎年店舗のレイアウトを改装している。今期はイトインコーナーを撤去（新たにカフェ・レストランを出店する目的でもあり）し、ギフトコーナーを設置した。お客様の買いやすい売場作りを目指す為に創意工夫しているため、顧客からも好評である。

新設するカフェ・レストランでは自慢の洋菓子やベーカリーも提供する予定である。

細かなレイアウト変更は社員やアルバイトスタッフが日頃から行っている。従業員に権限を委譲することにより、スピーディ且つ柔軟な対応が可能になっている。

試食は看板商品のロールケーキをはじめ、季節のお勧めなど積極的に提供して、PRしているため商品の購買促進につながっている。



[幅広く買い物を楽しめる工夫]

自店の強みを明確にし、売れ筋商品の更なる売上向上を図り、流行商品も積極的に取り入れている。試食等により、顧客へのアピールを強化している。ベーカリーは子供から年配のお客様まで食べやすいふんわりと柔らかいパンを中心に提供している。

子供のバースディケーキを受け取りに来られた母親には花をプレゼントしている。（この地域は子連れの家族が多く、バースディケーキの注文が多いことへの配慮。）

ギフトケースを導入し、地方発送、贈答需要を伸ばして行く工夫をしている。

ポイントカードは2種類用意している。①初めてのお客様には次回の来店を促進するため、もう一度来店・購入すれば300円券プレゼントのカードを差し上げている。②リピーターにはビンゴを楽しめる磁気カードを発行している。（100円で1ポイント、5ポイントで1マーク、100マーク満点で500円券として使用可能+ビンゴが出れば1,000円～3,000円当選）

百貨店への催事販売を行っている。（広島福屋百貨店、天満屋：クリスマス、バレンタインディ、ホワイトディ等）

[モチベーションの維持]

モチベーションこそ事業成長のエンジンであるという考えから従業員のモチベーション管理には力を注いでおり、様々なコミュニケーションツールがある。

①社長の考えや思いを定期的にかわら版形式にて情報発信。

②月に1回従業員の誕生日会を開催し、社長及び全スタッフからプレゼント贈呈、各自手書きのメッセージカード進呈等。

③3ヶ月に一回は社長自ら従業員を誘い飲みにケーション。

④全員で5分間ミーティング実施。

⑤サンクスカードを配布し、多く貯まった従業員に還元（10枚で100円）。

- ⑥褒め合い新聞（プレイズニュース発行）。
- ⑦合宿では経営計画、販促計画を全員で立案。
- ⑧四半期毎に目標設定、課題設定を行い、達成時にパーティーを開催、表彰（リフレッシュ休暇 3～4日与える等）
- ⑨合宿やミーティング等とにかく何でも話し合える場作りを積極的に勧めている。  
などを活用し、経営陣と従業員の意思疎通を図っている。  
従業員のモチベーションを如何にして高めて行くのか。各店舗とも頭を悩ませる大きな課題である。  
日々のコミュニケーションを欠かさず、コミュニケーションツール等も活用し、経営者と従業員との一体感を醸成している点は参考になると思われる。
- また、原価、経費の管理、目安もクレドにて明記し、持続的に利益を計上できる体質づくりに努めており、従業員全員が生き生き働く職場として定着し、従業員のコスト管理感覚が充実してきたという。
- 地域の利便性を高める為に洋菓子業態だけでなく、ベーカリーの出店に踏み切った。更にカフェ・レストラン業態を隣接地に出店予定である。

#### 【店舗立地】

広島市域の北西部に位置し、JR 広島駅の西北方面、郊外地域に位置している。

広島市内の中でも人口増加エリアであり、子供を持つヤングファミリー層が非常に多い地域である。主要な商圈は半径 2km 範囲内(山本、祇園、長束地区中心)である。祇園地域の人口は 70,406 人、世帯数は 30,219 世帯であり、人口、世帯数共に増加傾向にある。広島市安佐南区の人口は 234,751 人、世帯数は 96,881 世帯である。

人口集積エリアである為に、競合も非常に多い。イオンモールやイズミゆめタウンなどのショッピングセンター、中小スーパーマーケット、コンビニエンスストア、洋菓子専門店、ベーカリーなど多様な業態が競合となっている。

#### 【店舗実績】

祖父から父、そして現社長雅之氏へ、戦後の 1946 年から洋菓子店を営んできた。

平成 13 年 3 月、大学卒業後、(有)ダニエル(神戸の洋菓子、ベーカリー、レストラン経営企業)入社、平成 17 年 3 月、モンテドール継承の為に退社。(モンテドールは喫茶を併設した小さな店で、地域の人に支えられてきた、この繋がりをなくすのはもったいないと継ぐ意思を決めたとのこと。)

平成 8 月、(株)モンテドール設立、11 月、Harvest Time(洋菓子店)開業。父の店を取り壊し、新店舗として開業を果たす。平成 23 年 12 月、近隣に SugitaBakery 開業。

平成 24 年 11 月、近接地にカフェ・レストラン業態開業(H25 年 3 月開業予定)の為に準備中。



↑代表の杉田雅之さん