

# ブーランジュリ ル シュクレクール

大阪府吹田市

<http://www.lesucrecoeur.com/>



## 経営方針

『仕事とお客様に誠実であれ』

『商品を売るのではなく、新しい価値を提供する』

## 店舗概要

創業年 2004年(平成16年)

売場面積 102.63㎡(31.1坪)

従業員 19.2名

営業時間 8:00~19:00

定休日 なし

売上高 132,147(千円)

## 商品構成

【ブーランジュリ部門】

パン(食パン・バゲット等) 70.0%

ヴィエノワズリー(75%の菓子パン) 20.0%

パティスリー(ケーキ、パイ、タルト等)  
及びジャム、飲料 10.0%

【フランス菓子部門】

生菓子 60.0%

焼き菓子 30.0%

砂糖菓子及び喫茶 10.0%

## 菓子パン、総菜パンを置かない本場フランスを

## そのまま体現しようとするパン屋さん

[本場フランスを感じてもらうためのこだわりのパン作り]

当店は、「仕事とお客様に誠実であれ」と「商品を売るのではなく、新しい価値を提供する」ということを経営方針としている。具体的には、一番近くのお店が一番美味しいとお客さまから言われるような店づくりを目指しているとのことであり、新しい価値とは、「お客様に本場のフランスの雰囲気を経験していただきたい」、「新しい味覚を経験していただきたい」というものである。店主は、フランスで修業した経験があり、顧客に本場フランスのパンを味わってもらいたいとのコンセプトで店づくりをしており、店主が修業したフランス



のパン店で教わった商品にアレンジを加え、すべて店内で製造加工した約 50 アイテムの商品を品揃えしており、独自の特色を出している。

商品には、菓子パンや総菜パンはなく、食パンやバゲットといった定番商品を中心にシンプルな品揃えとなっているが、季節ごとに商品の入れ替えも行っている。このような菓子パンや総菜パンを扱わないフランス的なパン屋という業態は珍しく、最初は戸惑う客も多かったが、わかりやすいPOPや丁寧な接客により徐々に浸透し、理解されるようになっていく。

また、パンだけではなく、菓子からも本場フランスを体感していただきたいとの観点から隣接してフランス菓子店「パティスリー ケ モンテベロ」をオープンした。

#### [店舗設備や販売促進のための工夫]

ブーランジュリ店は、フランスに多いパンをショーケースに入れた対面販売方式を採用している。商品説明だけでなく、食事やワイン、チーズ等に合わせるアドバイスを含めた専門知識の豊富な社員2名を配属している。フランス菓子店は、客導線が長い店づくりをしており、石・土・ステンドグラスを使い、店主の好きなノートルダム寺院を表現しており、重厚感のある店作りは異国情緒を醸し出している。

商品名はすべてフランス語としているが、珍しい商品も多いため、POPでわかりやすく商品説明を行っている。

生地を前日から低温で長時間発酵させる製法を用いていること、当日追加焼成が不可能なこと、土日は込み合うことなどから供給能力には限界がある。せっかく買いに来てくれたのにパンが全くなかったという状況にさせないために、食パン・バゲットなどの主力商品を中心に、予約をとって販売する方法も行っている。

また、食パンは焼き立ての場合カットせず提供している。カットすると水分が飛び、味が落ちるためということである。

顧客との接点を増やし、店の姿勢をより理解してもらうため春と秋のバーベキューや月に一度のイベント(パブ、人気のレストラン、居酒屋でのシェフを交えた交流会)を継続開催しており、人気のイベントは募集開始10分で定員に達することもあるとのこと。

パンは、料理との結びつきが深い食品であることから、16軒のレストラン(うち7軒がミシュラン掲載店)にパンを提供し、その評価を高めている。オープン当初の2年間は、毎月雑誌に掲載され、認知度が一気に高まった。デパートやショッピングセンター等からの出店要請やグルメ雑誌への掲載依頼は今でも多いが、雑誌掲載は引き受けるが、出店は一切断っているとのこと。



#### [計画的な店作りと独立できる人の養成]

店主は、開店時に10年計画を掲げ、この間に新しい価値を提供する店として地域に浸透させること、3年に1度のイノベーションを行うこととして、3年目にパティスリーを開設、6年目にパティスリーのためのラボ(工房)を開設、更に9年目にラボを近隣に移転させるなど、計画通り経営革新を行ってきた。税理士と打ち合わせて年間、月間、週間の利益目標を設定し、月に一度主要スタッフと税理士を交え経営方針に関するミーティングを行っている。

また、全スタッフ持ち回りにより月に一度のイベントを開催し、その企画やプロデュース能力を醸成している。従業員には、権限移譲を行い(商品の出荷や販売・提案方法、POP 作りなど)、そのモチベーションを高めるようにしている。

当店には、独立志向の従業員が多いが、パン作りだけの狭い視点ではなく、人として、経営者として成功するような育成を心掛けており、9年間で4名の独立者を輩出した。

### 【店舗立地】

店舗は、大阪府吹田市の北東部、大阪のベッドタウンである郊外住宅地の幹線生活道路沿いに位置。店舗周辺は、旧市街地とマンションや大規模団地が混在する人口稠密地域で、商圏となる吹田市の人口は約36万人。

半径2キロ圏内にパン屋さんは10軒程度あるが、業態が異なるため、競合は意識しないとのこと。客層は、平日は地元ファミリー客中心であるが、土日は遠方からの客が多くなる。客単価は、平日は700～1,000円、土日は1,000～1,500円とかなり高い。

### 【店舗実績】

経営者は、昭和49年生まれで39歳。平成6年に大学を中退してパン作りの世界に入る。大阪、神戸のベーカリー等で修業した後、平成14年にパリに渡りメゾンカイザー(現エリックカイザー)で修業、平成16年に帰国後ブーランジュリール シュクレクールを開業。シュクレクールは、モンマルトルの丘にある白い寺院(サクレクール)と甘いの意味のシュクレを合わせて命名したとのこと。

また、菓子店の「ケモンテベロ」はモンテベロ河岸通りという意味で、経営者の好きなノートルダム寺院に思いを馳せ、よく座っていた場所からとったということである。



↑店主の岩永歩さん



↑隣接の洋菓子店『パティスリー ケモンテベロ』の入口