

ブレない菓子店の作り方

はじめに

「デリーモ」シェフパティシエ・ショコラティエ 江口和明さんのあゆみ

1章 お店の根底となる“コンセプト”を徹底追求

コンセプトづくりは最重要項目

コンセプトをつくってみよう

さらにブラッシュアップしよう

独立する予定がなくてもまず考えてみる

江口さんに質問！

column1 お菓子屋、パティシエの仕事の面白さと存在意義

2章 理想を実現するための“事前調査”と“店づくり”

今後を左右する「事前調査」

物件が決まったらここを確認

理想の内外装・厨房の作り方

カフェ営業を検討する人へ

江口さんに質問！

3章 こだわりと売り上げを両立させる“商品開発”

コンセプトを落とし込んだ商品開発

商品開発の落とし穴

SNS を活用した商品開発

江口さんに質問！

4章 事業継続の要“計数管理”

計数管理の重要性

江口流原価のとらえ方

原価調整方法は1つじゃない

原価の面でのカフェ営業のメリット

江口さんに質問！

5章 くずれない組織をつくるための“人材育成”

現代の人材採用状況

強固なチームづくり

今この場所でできることをやろう

江口さんに質問！

6章 使い倒さなきゃ損“SNS”

SNSにはかならず力を入れるべき

Instagram

フォロワー数がのび悩む本当の原因

X

YouTube

江口さんに質問！

column2 パティシエの仕事とAIの活用

7章 次のステップへ“オンライン販売”と“店舗展開”

「オンライン販売＝2店舗目」という覚悟

リピーターの獲得で売上げを確保

結果が出ないなら一度振り返ろう

利益を上げるための店舗展開

出店のさまざまなケース

江口さんに質問！

8章 最後まで責任をもってやり遂げよう“店じまい”と“M&A”

閉業は開業よりも大変

物件の契約解除と退去

M&Aは前向きな1歩

譲渡する側（売る側）と譲り受ける側（買う側）、それぞれの考え

江口さんに質問！

9章 あなたの店はどのタイプ？“モデルケース”

収支計画を具体的に立ててみよう

モデルケース① A店 地方都市のパティスリー

モデルケース② B店 都内23区内の焼き菓子専門店

モデルケース③ C店 都内23区外のパティスリー&カフェ

モデルケース④ D店 地方都市の小規模カフェ

モデルケース⑤ E店 都内23区内の高級カウンターデセール専門店

5つのモデルケースを比べてみて

おわりに