

# 11月

# 蕎麦乃学舎

# 開催レポート

# 2010

11月の末に関東営業所にて蕎麦学校が開催されました。

既に当社の製麺機を使用されている名古屋からお越し下さったご夫婦と、既にうどん学校ラーメン学校を卒業されている生徒さんが、遙々沖縄からご参加くださいました。

すでに開業されている御主人は「最近のお客様が何を求めているのか知りたい。」とおっしゃり、またこれから開業予定の方は、すでに開業している御主人に開店後の裏事情や蕎麦作りでの実践の場での御苦労など、お互いに意見交換をされていました。

開業前の方からの率直な意見、開業された方の実践のお話など、なかなかお互い聞けないお話は、蕎麦学校という特殊な場所だから出来るお話だったかと思います。

## 経営講義

まず、1日目は弊社社長の経営講義でしたが、「売上を上げたい」という切実な思いをお持ちの受講者に次のステップで経営の基本をレクチャーされました。

1. 開店を通じて実行する使命宣言
2. 使命を遂行するためのコンセプトの明確化
3. 開店後の目標売上額
4. 目標売上額をいつまでに達成したいのか
5. 今日、今から逆算すれば、いつまでに何ができていなければいけないのかという具体策をリストアップする。
6. 明確化された作業をただ、実行する。
7. 目標売上げが達成される。



ここで大切なことは、開業において使命とコンセプトの明確化です。使命とコンセプトが決まれば、後はやるべきことが自然と見えてくる、ということです。そして「開業や売上工場のための具体策」を実際に実行に移す「リスクをとる覚悟」が本当に自分にあるのかどうかを見極めることも大事なのだと、生徒さんにじっくりお分かり頂けるよう、1日かけて当社代表よりご説明しました。

## 製麺講義

2日目は実習です。

こだわらなければいけないことはやはり「美味しい」こと。「手打ち」や「高価な蕎麦粉」にこだわりすぎず、どの蕎麦粉をどのように配合して、どのように打てば起業者がターゲットとする客層に受けるのか、ということが店主にとっての永遠の課題であることがわかりました。

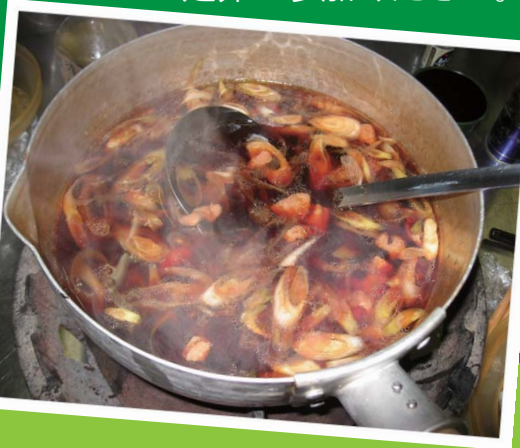
## だし講習

3日目はだし取りのプロを迎えてのレクチャーでした。関西風と関東風それぞれのかけだし、つけだしを実際に作り、蕎麦との相性を比較してみたり、今東京ではやっている蕎麦屋の看板メニューに近いそばだしの作り方を教わったりととても内容が濃いものでした。昆布やイリコなどの産地や特性からその配合方法や、どのような料理にどのようなだしが使われるのかなど、蕎麦の基礎というよりは料理の基礎ともいえる重要な内容でした。

こうして11月の蕎麦学校も  
楽しく終了することができました。

12月の蕎麦学校は12月17日～19日です！

是非ご参加ください。



今月も皆様お疲れ様でした!

11月

蕎麦乃学舎

開催レポート

2010