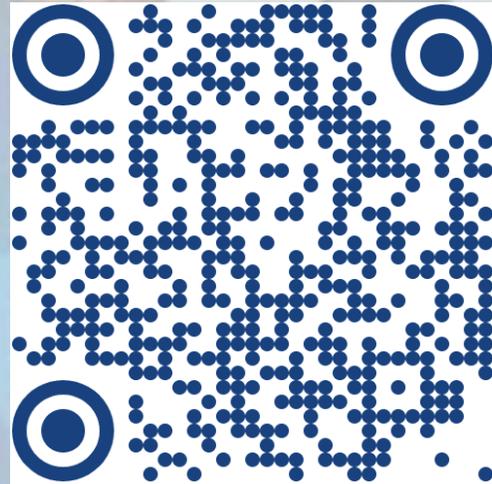


BAKERY HEIDI

- 信頼が生むブランドと数字のチカラ
- ～仲間と描くベーカリー経営のこれから～

本セミナーでは、講師及び司会がリアルタイムで質問を確認しています。疑問や気になる点がありましたら、下記のフォームよりご投稿ください。



※時間の都合上、すべてにお答えできない場合があります。ご了承ください。

BAKERY HEIDI

宮下真彦

2代目

有限会社ベーカリーハイジ代表

年齢: 48歳 (子供5人)

出身学校: 東京製菓学校

修行: もあ四季彩館

趣味: 仕事、髪の色を変えること

信念: きれいごとで成功 (成長) する

目標: 仙人になる



有限会社クロワッサン 橋爪謙典

大学卒業後、実家のベーカリーに入る。
独学でパンづくりを学び、売上を3倍以上に拡大。

2023年「カレーパングランプリ」最高金賞を受賞。
伝統と革新を融合せたパンづくりを追求。



宮下 真彦
2016年10月3日・📍

宮下と出会った頃



「想いの循環」を生み出したお店は、
売上もスタッフもお客様も、すべてが良い方向へ動き始める。

Point.01



ブランディング

Point.02



SNS活用

Point.03



見える化

Point.04



学び

Point.05



コミュニケーション

ハイジ流の「想いの循環」を持ち帰っていただき、
皆さんのお店に活かしていただく。

- ・創業：43年前（昭和57年）
- ・事業承継：現代表・宮下真彦(9年目)
- ・所在地：千葉県白井市
（新京成線「鎌ヶ谷大仏駅」徒歩20分）
- ・定休日：月曜日
- ・Instagramフォロワー数：1.5万人超
- ・従業員数：36名（うち正社員14名）
- ・役員数：4名
- ・平均客単価：約2,200円
- ・月間来客数：約10,000人＋通販・卸し
- ・売り場面積 9坪
- ・工場 15坪＋5坪＋8坪＋外



BAKERY HEIDI



- 本気で簡単に売れ、
10店舗は余裕と思っていた天狗時代
- 父親との衝突で環境の
せいにしていた20代前半
- 30歳、両親は元のお店に戻り、
自分がお店を任されることに。
- 売上20%ダウン、
当時3人いた社員は全員退社

当時の考え

他のお店で売れるものを真似したら売れるはず。

石窯のある大型店にすれば売れると信じて疑わなかった

松戸のZOPFさんに出会う。

小さな店でも行列。

今のお店のままでもお客が来ると気づく。



- 人生に影響をくれた言葉たち -

お客様第一ではないスタッフ第一

スタッフは使ってやっていると思ってた。

この言葉と出会い、少しずつ変わっていく

01

「ハイジPRIDE」という言葉がくれた覚悟

- ・売れるもの探しに必死な時代
- ・「ハイジのパンには誇りがある」というスタッフの一言に救われた。

03

社長とスタッフの距離は1センチ

02

上下関係は必要だけど、その距離は1センチでいい。自分の経営スタイルに気付く

04 「笑われたほうが楽だよね」

プライドが高く、ずっとカッコつけていた。
いつも笑いを提供してくれたパートさんの言葉



SMIプログラム



波紋型マネジメント



エクスペリエンス
マーケティング



商業界

ワクワクパン屋実践塾



すごい会議



宮下 真彦 場所: すごい会議道場
2016年4月19日・📍
すごい会議とすえのセミナーに初参加してきました。

倫理法人会



船橋同友会





BAKERY HEIDI

ベーカリーハイジ

ロゴの
リニューアル





BEFOR



AFTER



BAKERY HEIDI
SINCE 1983

- どこにでもあるパンを、どこよりも美味しく -





heidi_bakery

フォロワー1.5万人



7.1万



5.2万



2.6万



4.6万



2.3万

ブランドは小さな積み重ね / 近道なく地道が力になる



数字の「見える化」

1

人件費計算表 「人事生産性向上」

2

商品別利益計算表 「売上最適化利益最大化」

3

棚卸し表 「仕入れコスト最適化」



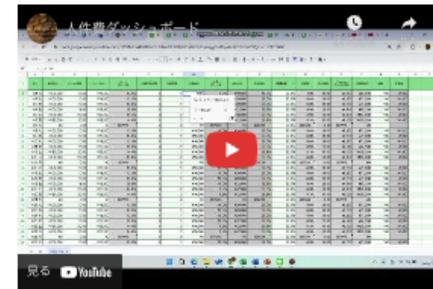
ダウンロードと
使い方は配布資料から！

人件費計算表

フォーマット

	A	B	C	D	E	F
1	日付	売上月上	売上	売上総額	人件費 売上比率	経費削減率
2	4/1 Thu	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
3	4/2 Fri	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
4	4/3 Thu	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
5	4/4 Fri	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
6	4/5 Sat	¥100,000	20,000	¥100,000	18.7%	
7	4/6 Sun	¥100,000	20,000	¥100,000	18.7%	
8	4/7 Mon	¥0	0	¥0	0%	
9	4/8 Tue	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
10	4/9 Wed	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
11	4/10 Thu	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
12	4/11 Fri	¥100,000	10,000	¥100,000	13.2%	
13	4/12 Sat	¥100,000	20,000	¥100,000	18.7%	
14	4/13 Sun	¥100,000	20,000	¥100,000	18.7%	
15	4/14 Mon	¥0	0	¥0	0%	

使い方説明動画

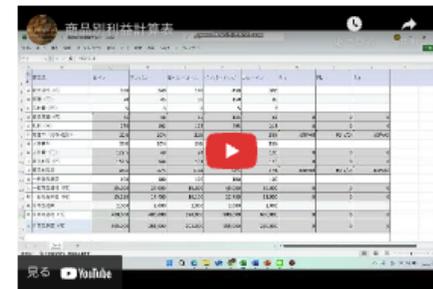


商品別利益計算表

フォーマット

	A	B	C	D
1	品名	売上	コスト	利益
2	A 惣菜(肉)		340	130
3	B 惣菜(魚)		40	32
4	C 惣菜(卵)		5	5
5	D 惣菜(野菜)		45	35
6	E 惣菜(肉)		295	145
7	F 惣菜(肉+野菜)		12%	13%
8	H 人件費率		25%	20%
9	I 人件費		85	38
10	J 惣菜利益		210	105
11	K 惣菜利益率		62%	61%

使い方説明動画



人件費計算表

フォーマット

	A	B	C
1	品名	売上	メーカー
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			

使い方説明

- 棚卸し表は、前の月に残っていた在庫、今月仕入れた数、今月の残りの在庫を書くだけで、今月どれだけ使ったか、その金額がすぐにわかる仕組みです。
- 本当の原価がわかる
 - 仕入れた分ではなく「使った分」で計算できるので、正確に利益を把握できます。
 - 在庫のムダが減る
 - 月末の在庫をチェックして余計な仕入れを助けるので、ロスを減らせます。
 - お金の流れが見える
 - どれくらい材料費を使っているかがはっきりし、経営判断がしやすくなる。
 - 管理の精度が上がる
 - 感覚ではなく数字で見られるので、スタッフとも共有しやすい。
 - 安心して仕入れができる
 - 「どれくらい使っているか」が毎月わかるので、仕入れの量やタイミングに迷わなくなる。

本店売上	パート時間	パート日計	パート売上比率	社員所定時間	社員残業	社員日計	社員売上比率	合計日計	合計比率	目標比率	目標差	合計時間	人事生産性 (売上÷合計時間)	人件費粗利	客数	客単価
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	13.00	¥16,900	16.9%	8	1	¥16,000	16.0%	¥32,900	32.9%	23.0%	-9.9%	22.00	¥4,545	¥67,100	100	¥1,000
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥0	0.00	¥0	#DIV/0!	0	0	¥0	#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	23.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0		
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	13.00	¥16,900	16.9%	8	1	¥16,000	16.0%	¥32,900	32.9%	23.0%	-9.9%	22.00	¥4,545	¥67,100	100	¥1,000
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥0	0.00	¥0	#DIV/0!	0	0	¥0	#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	23.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0		
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	13.00	¥16,900	16.9%	8	1	¥16,000	16.0%	¥32,900	32.9%	23.0%	-9.9%	22.00	¥4,545	¥67,100	100	¥1,000
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥180,000	20.00	¥26,000	14.4%	8	1	¥16,000	8.9%	¥42,000	23.3%	23.0%	-0.3%	29.00	¥6,207	¥138,000	100	¥1,800
¥0	0.00	¥0	#DIV/0!	0	0	¥0	#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	23.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0		
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
¥100,000	10.00	¥13,000	13.0%	8	1	¥16,000	16.0%	¥29,000	29.0%	23.0%	-6.0%	19.00	¥5,263	¥71,000	100	¥1,000
			#DIV/0!				#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0	100	
			#DIV/0!				#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0	100	
			#DIV/0!				#DIV/0!	¥0	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!	¥0	100	¥0
¥3,260,000	20.00	¥461,600	14.2%	208.00	26.00	¥418,000	#REF!	¥879,600	27.0%	23.0%	-4.0%	254.00	#REF!	#####	2900	¥1,207

	B	C	D	E	F	G	H	I	J
商品名	クレセント	塩バターロール	ジャージーブレッド	ザクザクコロネ	ベーグル	高原シャウエッセン	マルゲリータ	カレーパン	
A 販売価格 (円)	340	180	430	320	380	420	420	380	
B 原価 (円)	40	32	130	55	70	130	100	100	
C 包材費 (円)	5	3	3	3	3	9	9	5	
D 商品原価 (円)	45	35	133	58	73	139	109	105	
E 粗利 (円)	295	145	297	262	307	281	311	275	
F 原価率 (材料+包材)	13%	19%	31%	18%	19%	33%	26%	28%	
H 人件費率	25%	20%	25%	25%	25%	15%	15%	30%	
G 人件費 (円)	85	36	107.5	80	95	63	63	114	
I 商品利益 (円)	210	109	189.5	182	212	218	248	161	
J 商品利益率	62%	61%	44%	57%	56%	52%	59%	42%	
K 一日商品個数	350	300	90	70	100	60	50	90	
L 一日商品価格 (円)	119,000	54,000	38,700	22,400	38,000	25,200	21,000	34,200	
M 一日商品利益 (円)	73,500	32,700	17,055	12,740	21,200	13,080	12,400	14,490	
Q 月商品個数	9,100	7,800	2,340	1,840	2,600	1,560	1,300	2,340	
R 月販売価格 (円)	3,094,000	1,404,000	1,006,200	588,800	988,000	655,200	546,000	889,200	
S 月商品利益 (円)	1,911,000	850,200	443,430	334,880	551,200	340,080	322,400	376,740	

- スタッフとのコミュニケーション -



モチベーション



「いい結果を出したら給与が上がる」
「頑張ったら上司に評価してもらえる」
「コンクールで優勝したい」
といった得たい成果が原動力。

短期的に行動を起こす強いきっかけ
になる高いパフォーマンスが
期待できる反面、目標達成後に
熱が冷めやすい。



エンゲージメント

「従業員と組織の心的つながり」
「自ら組織に貢献したい」
という内側からの思い。

退職抑制や長期的なパフォーマンス向上に
つながる社内の雰囲気やチームワークが
良くなり、結果として業績も安定する。

この二つをバランスよく高めることで、
短期的な成果と長期的な組織力、
両方を手に入れます！

インセンティブ制度 - 報酬以上に「つながり」を強める -



土・日・祝 (8:30オープン)

6:00	フライヤー着火・揚げる コッペ成型 BLT成型 塩バター2回	8:00	ベグル成型 ② 塩バター2回 フランス生地出し 菓子丸め直し
6:20	菓子・チーズ マカダミア・クルミ ブッタークーヘン成型	8:30	カレー・菓子 分割
6:40	ベグル成型 チョコフランス成型	8:40	フランス成型 ベグル生地出し ③ イタリア分割
6:55	クレセント成型		クレセント成型 塩バター2回
7:10	玄米食パン分割 フランス生地出し		菓子成型 チーズ・マカダミア ベグル成型 ③
7:15	塩バター2回 ベグル生地出し ②	9:30	食パン分割 高原成型
7:30	クレセント成型		ベグル生地出し ④ クレセント成型
7:40	フランス成型(バター2本)	10:00	食パン流し 塩バター2回
7:45	玄米食パン成型 ソフトフランス成型 ポノコーヒーホイロへ		ベグル成型 ④
		11:00	お店見て追加 (クルミ10個)

全粒粉ブレッド：水・金
玄米食パン：火・木・(土・日)

フィリング類

【明太フィリング】
ソレブール 400g
ラッキーマヨ(ピンク) 1kg
カネフク明太 1袋(1kg)
前田明太V 4袋(2kg)
レモン汁 10cc

【あんバターフランス】
つぶあん 70g
有塩バター 17g

【塩バターキャラメル】
横カット
フレッシュ液にひたす
キャラメルチョコ 10g
上にグララド塩 少しふる
ダイヤモンド 1本(端から端まで)

【リンゴとお芋の塩バターロール】
さつまいもあん 25g
シナモンアップル 40g
砂糖

【チョコクリーム】
チョコクリーム 400kg
ローマチョコ 1kg

【Wクリーム】
バター 1kg
生クリーム 400g
砂糖 25g

【クワトロース】
クワトロース 1200g
クワトロース 400g
クワトロース 150g
クワトロース 1500g

パンレシピ

【ポノコーヒーセット】
●冷凍在庫10個
(火・水・木・日)
鉄板5本×3枚
冷板に15本を外冷蔵庫へ
(金・土・祝前日)
鉄板5本×4枚
冷板に20本を外冷蔵庫へ

連絡事項

【ポノコーヒー】
エスプレッソ 100g
砂糖 100g
砂糖 100g
砂糖 100g

【おやつ】
メロン皮
準備

【カフェ生】
平日 3000
土日 3000

【その他】
ドーナツの袋は
NO.16
はくお新に書込み
へり職人

- アドラー心理学から影響された5つの教え -

1 課題の分離

他人の行動はその人の“課題”。

自分は自分のやるべきことに集中しよう。環境は与えられるものの、その後どう動くかは本人次第。

2 自己承認の大切さ

「他人から認められる」ではなく、自分自身を基準に自分を承認すればいい。
まずは自分で自分に“OK”を出そう。

3 不完全さの受容

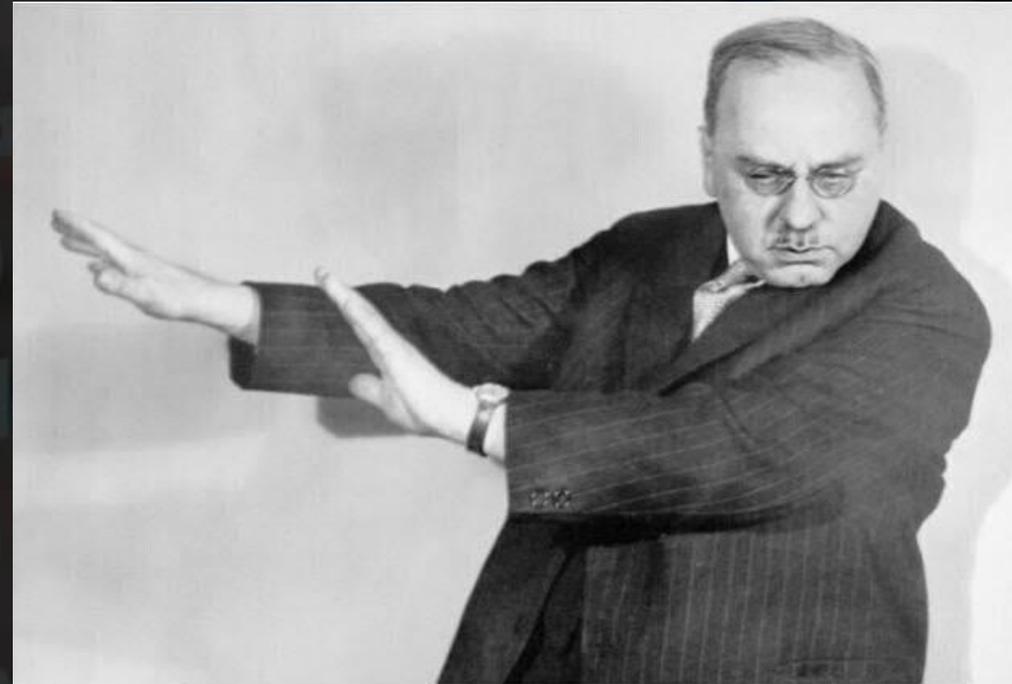
自分の不完全さを認めることで、相手の不完全さも許せるようになる。
互いに「完璧でなくてもいい」という安心感が生まれる。

4 変化は自分から

相手を変えようとする前に、自分が変わる。
自らの態度やアプローチを変えることで、周囲との関係性が自然に改善する。

5 他者貢献による幸福

人生を楽に生きる秘訣は「他者を喜ばせること」に集中すること。
自分ができる小さな行動で相手を支えれば、自分自身も前向きになれる。



- 100万分の1の存在を目指す -

$$\left(\frac{1}{100}\right) \times \left(\frac{1}{100}\right) \times \left(\frac{1}{100}\right) = \frac{1}{1,000,000}$$

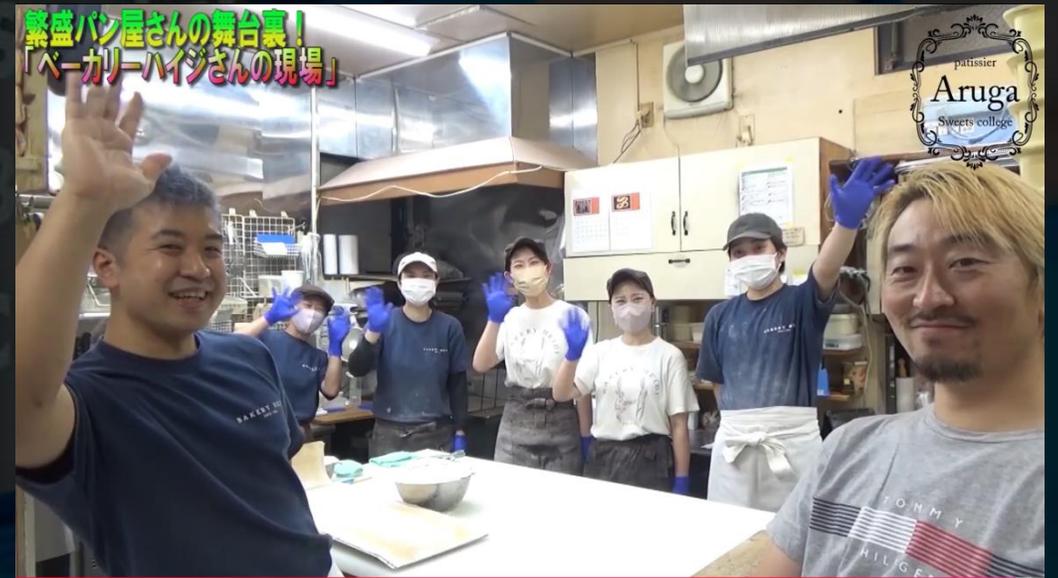
$$\text{パン職人} \times \text{経営者} \times \text{サロンオーナー} \times ? \times \dots$$



島やんラーメンオンラインサロン



パティシエ有賀の「オンラインサロン製菓学校」



ベーカリー・ビジネス・アカデミー

★ オンラインサロン



パン屋のしま@shima (アドバイザー)
ゲスト 2025/04/16 14:02

いまさら聞けない初歩的な質問

カヌレが上手く焼けないゆ、... 😞

底（焼き上がり後ひっくり返した上部）が大きく凹んでしまいます

原因分かる方ご教授お願いします 🙏🙏🙏

※デッキオープンで焼いていた頃はこのような凹みは無く、コンベクションに変えてから上手く行ってません、...

よろしくお願いたします

- ・型は銅製、パンチング天板にて焼成
- ・アパレイユ温度32度以上にして、バターを溶かして再乳化してから型に充填してま
- す
- ・レシピは写真参照お願いします
- ・焼成も写真参照お願いします

6件 12件

ジャムおじ@17Bakery(アドバイザー)
ゲスト 2025/05/11 7:56

チャッピー「チャットGPT」

アレクサ、まじやべえ... 🤖🤖

アレクサ、マジやべえ。超使える。

— 業務の“言い忘れ”と“ストレス”から解放される —

■ 活用している機能

Alexaのリマインダー機能を使って、決まった時間・曜日の業務を音声でお知らせしてくれる仕組みを導入。

■ 実際の設定例

- ・ 「7:00です。カレーパンの復温をしてください」
- ・ 「14:00です。エアコンを切って体験しましょう」
- ・ 「日曜日です。ラスク用のバターを溶かしてください」

■ こんなことができます！

- ・ 毎日同じ時間の業務を自動でリマインド
- ・ 特定の曜日だけの業務も個別設定
- ・ 音声で通知されるので、聞き逃しにくい

■ 導入のメリット

- ・ スタッフに毎回口頭で指示しなくてOK
- ・ 伝え忘れ・物忘れが激減！
- ・ 現場の小さなストレスが確実に軽減
- ・ 決まった業務はすべてアレクサに任せてOK

■ 結論

ルーティン業務はアレクサが勝手に教えてくれる時代！
「いちいち言うの、やめました。」

21件 17件

ベーカリー・ビジネス・アカデミー

★ 動画コンテンツ・勉強会

後継者の悩み、本音をブチまける！



2代目、3代目社長の悩みあるあるの解決策！？

ベーカリー開業ラボ

BAKERY
BUSINESS ACADEMY

本音で語る開業ストーリー

開業する人へのメッセージ 資金・設備・悩み…

事業計画書って？ 軌道に乗るまでのリアル **徹底解説**



ラッキーズ
白井大吉



ベーカリーハイジ
宮下真彦



ノンニーノ
渡辺ひかる



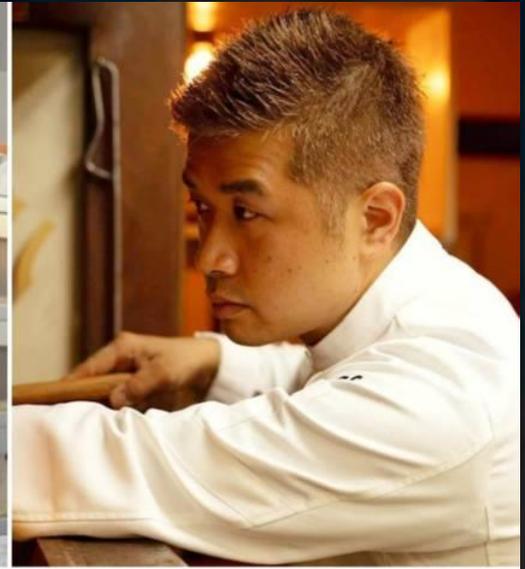
17ベーカリー
JAMおじさん

ベーカリー・ビジネス・アカデミー



★ セミナー・オフ会・見学ツアー

- 若手経営者から受ける刺激 -



- オンラインサロンの意義 -



支え合いながら成長する学び
「いずれは誰かの力に」



宮下シェフとの出会いから学んだ
「パン屋経営の変革と夢」



忙しいパン屋にぴったりの
「学びの場」



「事業承継の悩み」を
分かち合える仲間と出会えた場所



「仲間との共有」で生まれる
成長とモチベーション



「成功事例からの学び」仲間と共に
ポジティブな変化を実現



新しい挑戦！
オンラインサロンで得た
「経営の新たな視点と可能性」



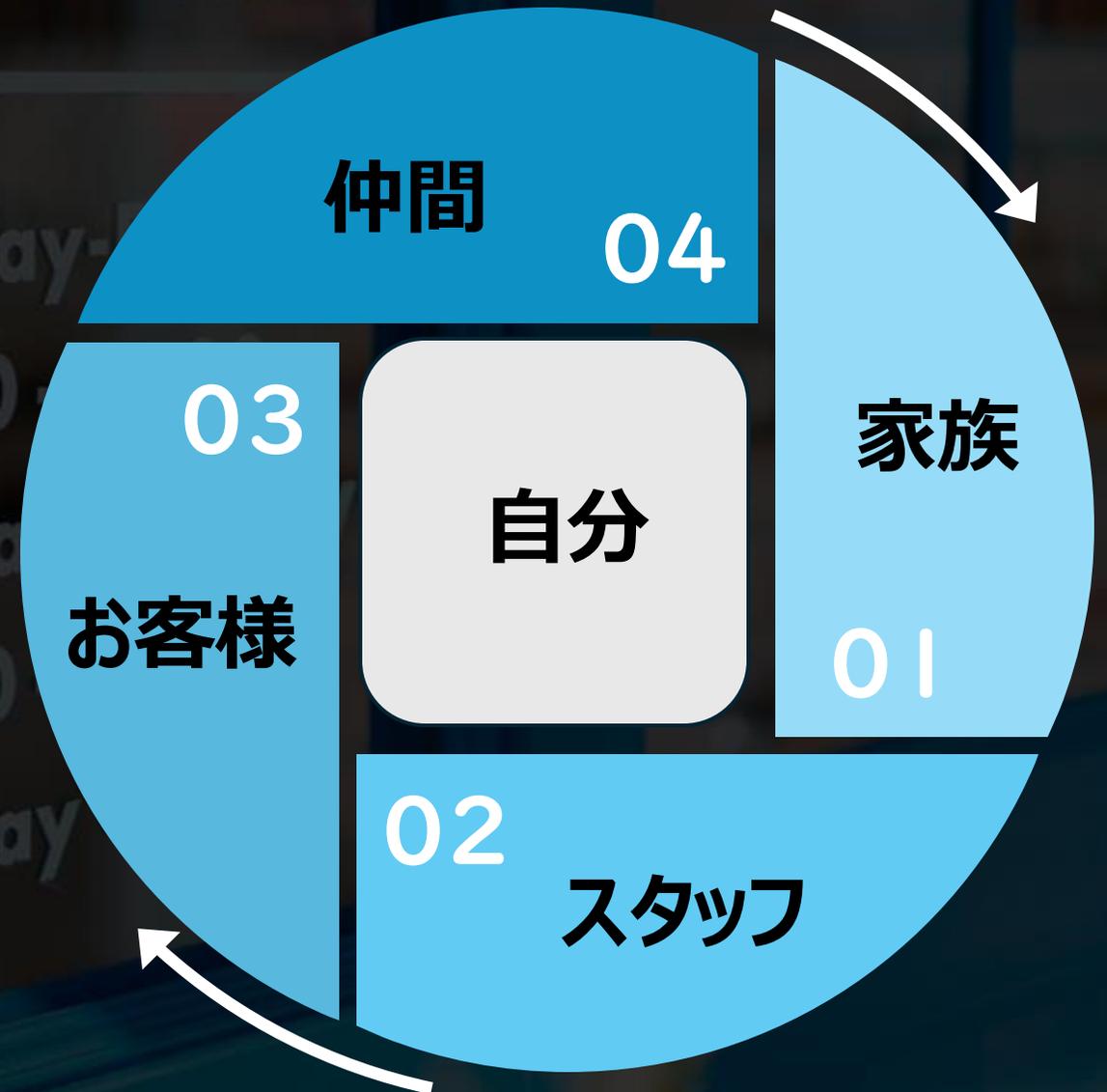
YouTube紹介動画は
配布資料から！

- 「想いの循環」から始まる経営とは？ -

「想いの循環」とは

自分の想いを周囲に伝え、周囲からも想いを受け取り合いながら信頼・共感・行動が繋がっていく状態のこと

自分 → 家族 → スタッフ → お客様 → 仲間 → また自分へという順番で想いを届け、受け取っていく流れ



- 「想いの循環」から始まる経営とは？ -

一方的な押しつけではなく、お互いが「共感」「感謝」「貢献」を持って関わり合う文化を育てること。

その結果として、

- ・スタッフがやりがいを感じる
- ・お客様にファンが生まれる
- ・経営者自身も成長できる

という“良い循環”が起こり、売上や人材の安定にもつながる。

「ペイフォワード（恩送り）の精神」を大切にし、受け取った支えや感謝を、次の誰かに返していく文化を育て、その循環がスタッフやお客様、地域に広がることを目指しています。

最後に

僕自身も、これまでいろんな人の想いや支えを受け取ってきました。

そして今度は、それをまた誰かに届けたいと思いながら、日々お店を続けています。

今日お話した中から、一つでもヒントを見つけてもらえたらうれしいです。

僕自身もまだ学びの途中ですが、“自分が作れる平和な世界を”
をつくっていかれたらと思っています。