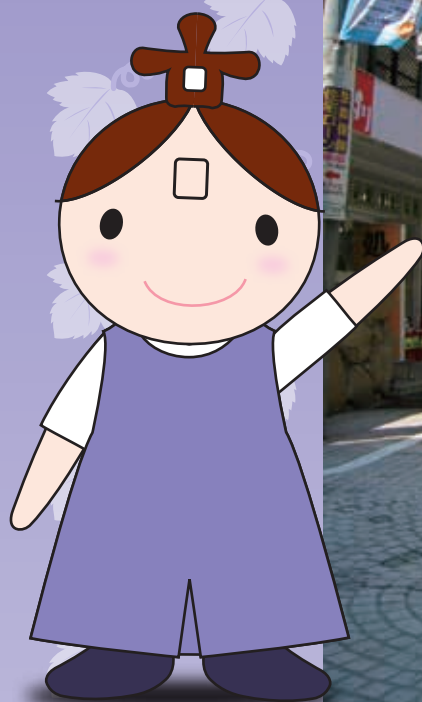


商業情報満載

あ・き・な・い

商ひょうご

2013.9
vol.123



- ・世界中のパン好きを集めたい ～岡本商店街振興組合～
- ・店舗改善ビフォーアフター ～「ふとんの西村」アフター編～
- ・女子力は∞(無限大)! 女性経営者が地域活性化をプロデュース
～朝来市「大人女子力プロジェクト」～
- ・店主みずからがお店の魅力をお客さんに伝え、街に賑わいをつくる
～高槻まちセリ～
- ・普通に履いて歩ける靴づくりを目指す
～オーダーメイド靴店 雪結晶～

公益財団法人ひょうご産業活性化センター



世界中のパン好きを集めたい

～岡本商店街振興組合～

100 円商店街、まちなかバル、まちゼミ、一店逸品運動など、商店街や地域を活性化するためにいろんな取り組みが行われています。今回は、地域性を生かした独自のイベント「パンバル」を行った岡本商店街振興組合を紹介します。

参加店&パルメニュー

1 フロイン堂 アンダーナッツ ¥170 食パン ¥170 ライ麦パン ¥180	2 ローゲンマイヤー パンチナッシュ ¥158 あんぱん ¥135 ヨーグルトパン ¥180	3 ドンク いちもパン ¥158 たまごパン ¥168 まやパン ¥178
4 &m u あんぱん ¥180 食パン ¥180 ふんわり野菜のパン ¥180	5 ケルン まよやめ子 ¥157 チョコロール ¥136 アマンドロール ¥136	6 御影アルティザン タタンパン ¥168 パンパシ ¥135 お菓子パン ¥183

5/4(土)～5/19(日)

参加方法

1. 町内振興券に「パンバル」のスタンプを貼ります。
2. スタンプを貼ったパンバル券を各参加店で交換し、パンをもらいます。

町内振興券のこの日のイベントスケジュール

5/4(土)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/5(日)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/6(月)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/7(火)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/8(水)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/9(木)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/10(金)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/11(土)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/12(日)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/13(月)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/14(火)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/15(水)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/16(木)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/17(金)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/18(土)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール
5/19(日)	町内振興券のこの日のイベントスケジュール

パンバルチラシ

■ パンの街神戸

お洒落な街がどんな街なのかは、人によって違うのでしょうが、港町・異人館・旧居留地などから連想される神戸は「お洒落」というイメージでよく語られます。学生に「神戸ってどう?」と聞くと、「ファッションがお洒落」とか「ケーキとパンが美味しい」などの答えが返ってきます。ケーキとパンが美味しくて、お洒落な人が多いとなると、神戸そのものがお洒落な街、というイメージになるわけです。

実際に神戸は色々な顔を持った街です。例えば、須磨なら海や水族館、最近の新長田なら鉄人 28 号、六甲山や有馬温泉もあります。ケーキとパンとお洒落なファッションで語られるのは、大抵が三宮や元町界隈の中心市街地。中心市街地こそが街の顔ですし、街づくりには、都市イメージの確立が欠かせません。

おっと、話が脇道にそれましたが、統計的に見ても確かに神戸はパンのまちです。平成 22 ～ 24 年平均で神戸市のパンの消費量は全国でも 1 位になっています。(総務省統計局データより)

パンがこれほど食べられている背景には、パン屋さんもたくさんあるということで、いくつもの名前がすぐに出てきます。神戸はパンの街であり、パン屋の街なのです。

■ まちバルならぬ「パンバル」

その代表格に、1905 年創業のドンクがあります。本店は三宮にありますが、岡本にも「グルメ館」が開店しています。そのドンクを筆頭に 6 店のパン屋が、阪急岡本駅と JR 摂津本山駅間の岡本商店街に並んでいます。北からフロイン堂、ローゲンマイヤー、ドンク、&m u (アムムウ)、ケルン、御影アルティザンで、この立地を生かして、まちバルならぬ「パンバル」が 5 月 4 日～ 19 日に初めて開催されました。5 枚綴りで 700 円のチケットを購入して、期間中に好きな 5 店でパンバルメニューのパンと交換できます。今回は事前の PR 不足だったため、チケット購入者は 49 名だったそうです。

パンバル初日の 5 月 4 日には、「岡本ハンバーガーフェスティバル」も開催されました。商店街の飲食店など 18 店舗が、オリジナリティ溢れるハンバーガーを出品し、この中から、お客さんと審査員の投票によって「ハンバーガーキング」が選ばれました。この時に使用されたバンズ(パン)は、フロイン堂以外の 5 店のパン屋が、この日のために特別に開発したもので、出品者(飲食店)は素材に合わせてバンズを選びます。なかには、和菓子屋、チョコレート専門店も、マカロンバーガー(チョコレート専



ハンバーガーフェスティバル



門店)を作るなど工夫してイベントに参加しました。今回で2回目ですが、11時半の販売開始とともに特設会場には長蛇の列ができ、大盛況となりました。今回栄えあるキングに輝いたのは、「パソコンくらぶマール」の「でっかい気仙沼ホルモンのハンバーガー」(パンズはローゲンマイヤー)でした。

「街づくりにはビジョンが必要。世界中のパン好きを集めるのが夢です。岡本という地域柄、価格競争に巻き込まれたらダメなんです。いいモノを創って、その価値にあった価格で勝負する。そんな街にしたいのです。岡本を日本で1番の街にしたい!という気持ちで何でも取り組むようにしています」と熱く語ってくれました。

■ 岡本を日本で1番の街にしたい!

< 関西大学准教授 三谷 真 >

「世界中のパン好きを集めたい」とパンバルやハンバーガーフェスティバルを仕掛けているのが、岡本商店街振興組合副理事長の松田朗(まつだあきら)さんです。「神戸はパンで有名ですが、それが凝縮されているのが岡本です」と松田さん。ご自身もイタリア料理店を経営しており、パンを見る目は確かです。元々、神戸出身で、音楽家を目指して音大(音楽科)に進み、ピアノ教室でピアノを教えていました。その時、友人に誘われて岡本のイタリア料理店でアルバイトを始めたのがきっかけで、そのまま岡本で料理の道に入ってしまった。他にも、地域性を生かし「岡本雑貨めぐり」、「岡本スイーツバル」や、企業とコラボしたイベントも企画しています。最近では、東北の復興支援(気仙沼の商店街との連携事業)の街づくり関係者の間でもその名前は知られています。



「第2回岡本パンバルは10月に開催予定です。パンの香りに包まれた岡本商店街へぜひお越しください。」と岡本商店街振興組合副理事長の松田朗さん。

名 称：岡本商店街振興組合

代表者：理事長 木下 紀代子

所在地：神戸市東灘区岡本 1-14-14

電 話：078-412-3096

会員数：234 店舗

店舗改善 ビフォーアフター

「ふとんの西村」 アフター編

店舗改善ビフォーアフター。今回は三田市にある「ふとんの西村」のアフター編（改善後）です。「ふとんの西村」の悩みは、こだわりの布団づくりやイチオシの商品をお客さんにうまく伝えられていないこと。今回のアフター編（改善後）では、店頭ディスプレイや商品陳列を変えることによって、「ふとんの西村」の布団づくりをお客さんに伝えていきます。

◆ 西日が強く商品が展示できない店頭ディスプレイの悩みを解決!



商品はなく日に焼けたパネルが置いてある



商品が無理なら材料を見せよう!



これまで、店頭ディスプレイは西日が当たるため、そのスペースを生かしてPR することができていませんでした。そこでアフターでは、枕の材料を展示することになりました。

「ふとんの西村」では布団だけでなく枕もオーダーメイドで作っています。これから夏を迎え、布団を作る人は少なくなるため、オーダー枕をアピールすることになりました。（※アフターの実施は7月です）枕の材料であれば、商品よりも経費負担が少なく、西日による展示のダメージも少なくてすみます。枕の中に入れる綿などをカラフルなバケツに入れて展示し、背景には夏の空をイメージしたブルーの布を貼り付けました。バケツや布はお店にあったものを利用し、コストをかけていません。同系色の色画用紙で雲を作り、雲の中に「まくら作ります」の文字を組み込んでいます。

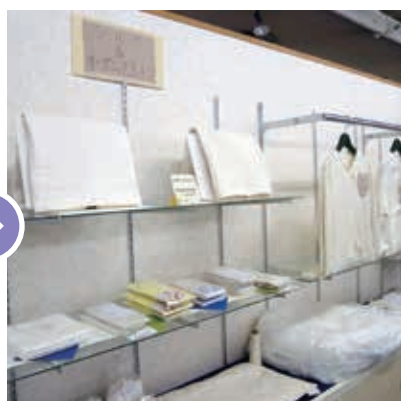
◆ イチオシの商品が全く目立たないという悩みを解決!



小さなスペースの足元に重ねるように展示



お店の中央に専用スペースを設け立体的に展示



「ふとんの西村」がこれから一番力を入れて売っていきたいのが、シルクとオーガニックコットンの商品です。どちらも四国の職人がオーガニックにこだわりぬいて作ったもので、吸湿性・放湿性にすぐれています。改善前は小さなスペースの足元に重ねるように展示してありましたが、お店の中央に大きなスペースをとり立体的に展示しました。

ワンポイントアドバイス! その1



スチレンボード：ポリスチレン樹脂を押出発泡した製品で、軽くてコシがあるので加工しやすいボードです。ホームセンターなどで簡単に手に入り、低価格なのも魅力です。



ダンボールで支えを作って、スチレンボードに貼り合わせれば、立体展示のできあがり!



あっという間に、こんなに素敵に商品を展示できました!

◆ 夏場になると商品が少なくなり、陳列棚がガラーンとしてしまうという悩みを解決!

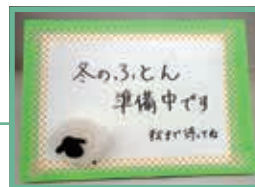
ビフォー

夏場はガラーンとしてしまう



アフター

空いたスペースは空いたままで!



陳列棚を埋めるために商品を仕入れては、余計な在庫をかかえることになってしまいます。そこで、あえて商品の陳列はせず、空いたスペースには、「冬のふとん準備中です。」というポップを作って置きました。手書きしたPOPは温かさが伝わってきます。

◆ 店舗改善ビフォーアフター やってみたいかがでしたか?



ふとんの西村
代表の西村幸治さん

いつもなんとかしなければいけないと思っていたながら、なかなかできませんでした。でも、商ひょうごに掲載されるということでお尻に火がつけました。今回、店舗改善をしてみて、あらためて見直しができ、特にイチオシのオーガニックコットンとシルクの商品を独立スペースでゆとりをもって展示できたことが嬉しいです。これでお客さんに説明しやすくなりました。

前々からやりたかったけれど、布団は積んでおけば積んでおくほど売れるという過去の経験が災いして、ゆったりとしたスペースでひとつの商品をクローズアップして陳列することができませんでした。それが今回やっとできたので、これをきっかけに、これからは自分が一番お客様にお勧めしたい商品をクローズアップして販売していきたいと思っています。

ワンポイントアドバイス! その2

今回のディスプレイやポップ作りに使った道具です。色画用紙やマジックなど身近にある道具でも工夫次第でお店のイメージを変えることができます。



今回の取材を受けて、自分がやりたいことを進めるきっかけをつかんだ西村さん。

ディスプレイ替えや掃除に家族総出で4日間かかったそうですが、労力以上の成果があったようです。

<ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美>

ふとんの西村

代表：西村 幸治
住所：三田市中央町 15-25 電話：079-564-2210
営業時間：9:00 ~ 18:30 定休日：水曜



トピックス in ひょうご

女子力は∞(無限大)! 女性経営者が地域活性化をプロデュース ～大人女子カプロジェクト～

今、朝来市では、女性経営者らによる「大人女子カプロジェクト」が注目されています。∞(無限大)の大人女子力を活用した新商品開発、イベント、店舗運営等を通じて地域活性化を目的とした「訪れたい、暮らしたい、かえりたい場所づくり」をプロデュースしています。



「大人女子カプロジェクト」のメンバー

◆ 楽しみながら実行するブランドづくり

～EIGHT GALETTE(エイトガレット)～

2010年9月から11月にかけて、地域の課題解決をテーマとした朝来市商工会女性部セミナーが開催されました。ここで出逢った「地域を元気にしたい」という想いを持つ20代から50代の女性経営者8名が中心となり、「大人女子カプロジェクト」が結成されました。もともとは8名からはじまりましたが、今では、地元を元気にしたいという主婦たちも加わり、メンバーの数は増えつつあります。

翌年4月、活動はプロジェクトのコンセプトづくりからはじまりました。「訪れたい、暮らしたい、かえりたい場所づくり」をコンセプトに、最初に取り組んだのは女性向けスイーツの製造販売です。ブランド名は「EIGHT GALETTE(エイトガレット)」。「EIGHT」は中心になってスイーツを開発した8名、「GALETTE」はフランス菓子の名称です。

プロジェクトメンバーが生産するピーマンで作ったパウンドケーキ、地元で収穫されたブルーベリーで作ったチーズケーキ、朝来市特産品の岩津ねぎで作ったシフォンケー



月2回以上はメンバーが集まり意見交換を行っています

キなど地元野菜を使ったスイーツを開発しました。これらのスイーツは、9月25日に開催された、道の駅「但馬のまほろば」グルメフェスタで1日限定で販売し完売となりました。女性経営者の集まりであるこのプロジェクト、自分たちの店を経営しながら、商品開発や製造は全て自分たちの手で取り組みました。苦しかったこともあったはずですが、イベントで商品が完売して楽しかった成功体験だけが記憶に残り、次の活動につながりました。人気だったこのスイーツは、今では「但馬のまほろば」の定番商品となっています。

◆ 自分たちの居心地のいい場所づくり ～天空カフェairo～

2012年7月にはJR竹田駅徒歩3分の場所にコンテナカフェ「天空カフェairo」を1週間限定でオープンしました。

「但馬にあまりない夜カフェが欲しい」と30代から40代のメンバーが中心となって、食材探し、レシピ開発、調理、店舗運営を行いました。メニューはカフェごはん、スイーツ、ドリンクで、ランチタイム4時間と夜カフェタイム4時間の8時間営業、メンバーは全員経営者であるため、本来の仕事をしながら、プロジェクトメンバーが交代でカフェを運営しました。新しい食材探しのため、大阪の展示会「アグリフェスタ」にでかけるなど、イベントとしてではなくカフェ開店と同じようにメニュー開発、店舗レイアウト、接客を行いました。

◆ 但馬に来てもらいたい ～あ・さ・ご撮りたガール～

朝来市にある竹田城跡は、日本のマチュピチュ、天空の城で知られ、映画のロケ地にもなり、2012年には全国の観光地域の中からプロポーズにふさわしいロマンティックなスポット「恋人の聖地」に選ばれました。

期間限定の天空カフェairoは地元の人を中心に喜んでももらいましたが、竹田城跡を訪れる観光客にもっと朝来市を知ってもらいたいと、カメラ女子(カメラで写真を撮影することを趣味とする女性)をターゲットとして、朝来市内の様々な名所をバスで巡り、写真を撮影するイベント「あ・さ・ご撮りたガール」を開催しました。参加者はプロの写真家からレクチャー後、バスで朝来市内を巡回撮影しました。ここで撮影された写真の中から優秀な作品が選考され、朝来市商工会の今年のカレンダーになりました。

この頃から、大人女子カプロジェクトは地元企業との

天空カフェairo lunch Menu



地域の食材を贅沢に使用したランチメニュー
1週間で約350人来店し大盛況でした。

上：野菜のジュレをご飯にかけて井風にした
「ジュレランチ」

下：ナンをピザ風にアレンジした「なんランチ」

コラボ企画や、女性の視点を生かした店舗の見せ方のプロデュースなどを依頼されることが多くなりました。本年は地元のバス会社である全但バスの女子職員チーム「さくらんぼ」と一緒にツアー商品を開発しています。また、行政と民間、住民が三者連携して実施する竹田城跡のライトアップや寺町通りのキャンドルライトアップ、恋人の聖地のモニュメント等も大人女子カプロジェクトが女性の感性を生かして企画運営を行なっています。

自分たちでできること+αで成功体験を積み、少しずつノウハウと実績を蓄積した大人女子カプロジェクト。朝来市、朝来市商工会等のバックアップでプロジェクトを運営してきました。「今後はこれらの経験とネットワークを大切にしていきながら、女性の視点をベースに、人材育成、地域の見せ方、地域を売るプレゼン力、女性経営者としてのスキルアップを支援する活動を続けていきたいです。また、プロジェクトを継続するための組織運営も検討していきたいです。」と部会長の佐藤さん。∞(無限大)の大人女子力は朝来市を超えて、全国でも活躍することが期待されます。

< 宇田マネジメント(株) 宇田 名保美 >



店主みずからがお店の魅力をお客さんに伝え、 街に賑わいをつくる ～高槻まちセリ～



「まちセリ」という言葉を初めて耳にする人も多いかもしれません。

「まちセリ」とは、簡単に言うと、お店のこだわりの商品を「セリ」にかけて販売する店頭イベントです。セリの実施時間をあらかじめ告知しておき、セリに参加するお店がそれぞれのお店の前で、順番にセリを実施していきます。セリにかける商品の魅力はもちろん、お店や店主自身の人柄などをPRすることによって、新たなファンづくりにも繋がるイベントです。

今年の3月16日、大阪府高槻市中心市街地活性化事業として、高槻市、高槻商工会議所、高槻都市開発(株)3者が連携して、第1回「高槻まちセリ」が開催されました。イベント当日は、店主が大きな声で元気よく商品をPRし、大勢の人が集まり、街のあちこちに賑わいが生まれました。

なぜ「まちセリ」に人が集まり、引き寄せられるのか。

そこには、一過性のイベントとは異なる「まちセリ」ならではの仕組みがありました。

◆なぜ「まちセリ」に人が集まるのか

「まちセリ」は、店頭で店主が自慢の商品を紹介し、参加者は、セリで金額を決めて落とします。セリはスタート価格を低く設定して始めるので、多くの人が気軽に参加できます。しかし、安く売ることによって人を集めるイベントではありません。なぜなら、いくら安くても、「その商品が欲しい!」と思ってもらえなければ、商品は売れないからです。

「欲しい!」と思ってもらうことは簡単なことではありません。

まちセリを行うお店は、「自分のお店の商品の良さをお客様に伝えるにはどうしたらいいか」、「どうしたら欲しいと思ってもらえるか」を徹底的に考え、リハーサルまで行って本番に向けて準備しているのです。

◆「高槻あきない繁盛塾」でお店の魅力を徹底的に掘り下げる

「高槻まちセリ」も本番までに5回の勉強会が行われました。これが「高槻あきない繁盛塾」です。

高槻あきない繁盛塾は、「ゲリラオークション」「まちセリ」の仕組みを考案した「チームGA有限責任事業組合」

(GA=ゲリラオークションの略)の中小企業診断士が講師となり、各店をサポートしました。

お店や商品の魅力は何か、どのように説明すれば伝わるのか、どうしたら参加者をのせてセリを盛り上げることができるのかを徹底的に考えます。

講師や他のお店のメンバーと一緒に考えることによって、今まで気づいていなかった自店の魅力に気づくことも多々あります。

そして、自分だけがお店や商品の良さをわかっている、それを伝えられなければ何にもならないことをしっかりと学び、「まちセリ」に臨みました。



高槻あきない繁盛塾

◆ 各店の個性が出るから面白い「まちセリ」

第1回「高槻まちセリ」には、果実店、鮮魚店、農畜産物直売所、婦人服店、靴店、カフェの6店舗が参加しました。

1店舗あたりの時間は約15分、全体で約2時間をかけて、6つのお店が順番にセリを実施しました。

最初のお店から最後のお店まで、6店すべてのお店のセリに参加した人も多くいました。また、通りがかりにふらっと1店舗だけ参加できるのもまちセリの特徴です。

食べ物、着る物、履き物、そしてカフェ。扱う商品はバラバラですが、カフェではケーキセットがセリにかけられるなど、どんなお店でも参加できることが「まちセリ」の良さでもあり、おもしろさでもあります。



▲果実店では、3月にはめずらしい西瓜が登場し、店主の威勢の良い呼びかけに、あふれるほどの人が集まりました。



▶鮮魚店では、店主の絶妙なトークにお客さんが次々と手をあげ、ジャンケン大会も行われました。



◀婦人服店では、お客さんにモデルを依頼し、店頭ファッションショーを行って商品をPRしました。



▲靴店では、店主が「高額だけど健康に良い特別な靴」について詳しく説明しました。セリが終わった後、多くの人が店に入って靴を手にとって見ていました。

◆ お店の魅力はお客さんに伝えてこそ価値がある

「まちセリ」はお店や商品の魅力を参加者に直接伝えることのできる絶好の機会です。

そして、参加者にとっては新しいお店や商品に出会える楽しいイベントです。

「高槻まちセリ」に参加した人が、「この魚屋は、新鮮で良いものを売っているのになんで安いのかとずっと不思議に思っていた。でも店主の話を聞いてその理由がやっとわかった。これからは安心して買いに来ることができる」と話していたのが印象的でした。

お店の人にとっては当たり前のことでも、参加者にとっては「知らなかった」、「もっと早く知れたかった」という商品や情報は結構あるものです。

参加者は新たなお店や商品を発掘・再発見することができ、お店側はお客さんとの接点を作っていくことができる、それが「まちセリ」の仕組みであり役割です。

そして、「まちセリ」で学んだことを毎日の商売の中に生かしていくことこそが大切です。

◆ 第2回「高槻まちセリ」へ向けて

高槻の中心市街地は、JR高槻駅と阪急高槻市駅の二つの駅を中心にたくさんの商店が集まり、歩行者も多くとても活気があります。

活気の源はひとつひとつのお店の力です。これからもこの賑わいを保っていくためには、個店の力を伸ばしていく必要があります。

「高槻まちセリ」は第2回目が11月16日に開催されます。

これに向けて「高槻あきない繁盛塾」も10月10日から5回開催される予定です。

この事業の担当者である高槻都市開発（株）の高岡さんは、「やる気のあるお店を応援し、元気なお店を1店でも増やしていきたい」と話してくれました。

11月10日には「たかつきバル」もあります。

ぜひ一度、高槻に足を運んで、高槻の賑わいを実感してみてください。

< ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美 >



お店拝見

「普通に履いて歩ける靴づくりを目指す」 ～オーダーメイド靴店 雪結晶～



作業している様子が見える靴屋にしたいと、ドアをつけていません。ふらりとおしゃべりをしに来る人もいます。

毎日、毎日、商店街を歩く人たちは袴田さんが靴をつくる姿を見ていて、ある日思い立って店内に入ってきます。「いつ通りかかってても熱心に靴を作っているの、一度注文してみようと思った」。そういう人が多いので、あまり宣伝に力を入れてはいないにもかかわらず、新しいお客さんが来店しています。

“ドアのないお店”

オーダーメイド靴店「雪結晶」は、阪神御影駅の高架下にある「御影旨水館（みかげしすいかん）」の一角にあります。

店頭には靴やブーツなどの商品が並ぶ棚があるだけで、店内に入るドアはありません。店内を覗くと、カウンターの奥で黙々と靴を作るオーナーの袴田さんの姿がすぐに目に飛び込んできます。「お店にドアはつけないんです。靴づくりの作業を見てもらいたいし、気楽に店内をのぞけるようなお店にしたいから」と話す靴職人の袴田友紀さん。

■ ものをつくる仕事したい

靴づくりを始めるきっかけは、袴田さんのお母さんが足のサイズが大きすぎて既成の靴がないと悩んでいたことでした。

もともと、モノづくりが好きだった袴田さん。約16年前は、大きな婦人靴をオーダーメイドできる店がなかったので、「作ってくれるところがないなら、私が作ってみよう」と思うようになりました。

そこで、まず東京にある靴づくりの専門学校を訪ねましたが、靴づくり全工程を学べるのではなく、デザインがメインの授業だったので入学を断念しました。その後、大阪のカルチャースクールの先生から神戸マイスターの人を紹介され、その人を通じて後に師事する靴職人の存在を知り、一から靴づくりを学ぶために弟子入りをしました。

■ 「神戸靴」の伝統を受け継ぐ

明治時代、神戸開港後の居留地に住む外国人の靴を修理・新調するために「神戸靴」が誕生しました。その高度な技術と高い品質が認められ、「神戸の履きだおれ」として全国に名を馳せました。「神戸靴」には、「靴の中底に革を使うので、耐久性に優れている」、「靴の“か

かと”を踏んでも元の形に戻るくらい芯がしっかりしている」、「坂道を歩きやすくするために靴のつま先が少し上向きに反っている」という特徴があります。また、通常一足の靴を一人の職人では作りません。お客さんの足を採寸してデザインを決め、型紙に落とし込む「紙型師（かみかたし）」、革を裁断・縫製し靴の基本的な部分を作っていく「甲革師（こうかわし）」、甲皮を強化する芯つけや中底つけ、そしてヒールつけや底張りをして靴の形を仕上げる「底付師（そこつけし）」が分業して一足の靴を作り上げていきます。

靴づくりは、はじめは簡単な作業から積み重ねて、それぞれの工程の技能を修得していきます。型紙に落とし込むのに3年、裁断・縫製に3年、底付けに3年の修行が必要とされています。袴田さんは修行先で、靴づくりの全ての工程を一人でできるようになることを目指して12年弱の間修行と手伝いを続け、平成23年に「御影旨水館」に今の店舗を構えて独立しました。

■ 「普通に履いて歩ける靴づくり」を目指す

袴田さんは足の形状を採寸するだけでなく、お客さんの健康状態や病歴、更には季節による体調の変化など



・男性用:4万円～ ・女性用:3万円～
(金額は自費の場合。保険、障害者手帳が適用できる場合もあります。)



お客様の要望を聞いて、靴づくりの全工程を袴田さん1人でいてねいに行っています。

も丁寧に聴き取る問診に力を入れています。その結果分かったことは、袴田さんに靴をオーダーする人の7割は足に何らかの障害がある人たちでした。「リュウマチ」や「外反母趾」で足の変形が進んでいる人、左右の足の長さや大きさが異なる人、事故などで足に怪我をしたため装具をつけている人、病気で足に浮腫のある人など、既成靴では対応しきれない靴を求めてお客さんが来店します。靴底で高さを調整したり、ブーツの開閉を2カ所作ったり、靴のかかとの芯の形を左右変えたりと、「お客様が普通に履いて歩ける靴」を目指して様々な工夫を重ねた靴づくりをしています。

股関節を骨折した80歳代の女性が、「歩ける靴を作って欲しい」と言って来店したり、リピーターのお客さんが重い病気を患った時、「あなたの靴を自分の最後の靴に

したい」と言って注文されたこともありました。遠方からでは東京から来る人もいます。

「自分の足にきちんと合う靴を履けば、体調まで良くなります。反対に合わない靴を履き続けると足や膝の関節に負担がかかり、無理な姿勢をするようになり、その結果身体を徐々に壊していきます。逆立ちをすると両腕に自分の体の重みを感じるはず。その重みを足はいつも支えている。だからこそ足に合う靴を履くことが大事なんです。」

そうやって袴田さんは今日も「普通に履いて歩ける靴づくり」を目指して、お店のカウンターの奥で黙々と靴づくりをしています。

<インフルエンザ 齋藤 悠実>



「何年でも履ける靴づくりをしたい」と靴職人の袴田さん。

オーダーメイド靴店 雪結晶

住所：神戸市東灘区御影本町6丁目15-22

代表者：袴田 友紀（日本靴医学会会員）

TEL：078-842-7089

URL：<http://kutsu-h.com>

設立：2011年

定休日：毎週水曜日

営業時間：10:30～19:30

執筆者紹介



三谷 真 (みたに まこと)
関西大学商学部准教授

専門は商業論、流通政策論
趣味はまち歩きと地産地消
の実践。



芳田 京美 (よしだ きよみ)
ヨシダ・プランニング
ファクトリー代表
中小企業診断士

小売業、サービス業、飲食
業等の小さな店の商売
繁盛をサポート。



宇田 名保美 (うだ なほみ)
宇田マネジメント(株) 代表取締役
中小企業診断士 / IT コーディネーター
/ 1 級販売士

経営革新等の認定制度、
Facebook 等の活用を
支援します。



斎藤 悠実 (さいとう はるみ)
インプルウウ代表
中小企業診断士

起業や海外進出など新規事業の
立ち上げを、事業面とメンタル面
の両方からサポートします。

朝来市「大人女子カプロジェクト」

メンバーが起業した台湾 café 福苗に行ってきました！

昨年7月、期間限定で開店していたコンテナカフェ跡に、今年7月に台湾 café がオープンしました。

経営者は手づくり肉まんが評判の大人女子カプロジェクトメンバーです。

但馬にカフェが欲しいという地元の想いが実現した店舗開業であり、オープン後は観光客や、地元の人も訪れて地域でお店を盛り上げています。

本格的な台湾 café で、手づくり肉まんの他に台湾茶や台湾かき氷などのメニューがあります。取材当日は、アボカドジュースと台湾かき氷マンゴーアイスをいただきました。ほろりと溶けるかき氷に大ぶりのマンゴーがマッチして美味しかったです。オーナーの北村さんの温かな笑顔が印象的でした。



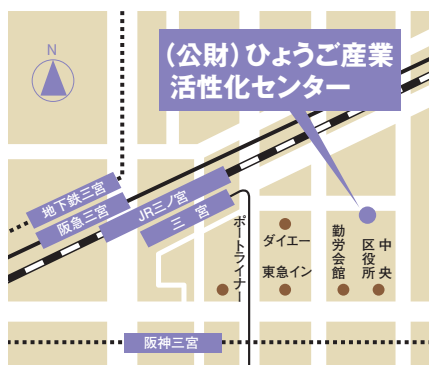
コンテナを利用した店舗



台湾かき氷マンゴーアイス
700 円



アボカドジュース 450 円



公益財団法人 ひょうご産業活性化センター
事業推進部 商業支援課

〒651-0096

神戸市中央区雲井通5丁目3番1号 サンパル6階

TEL 078-291-8171 FAX 078-230-8391

URL <http://web.hyogo-iic.ne.jp/>

E-mail center@staff.hyogo-iic.ne.jp/

休業日／土・日・祝祭日・年末年始