商業情報満載



手作り定期市で盛り上がる枚方 〜枚方宿地区 岡本町中央商店街〜 お店拝見 晩秋に開業、ホンモノ果実のジェラート店 〜 Caju× 果樹〜

ローカルチェーンの底力 ~但馬・豊岡を守るスーパー 株式会社ガンピー~

【トピックス in 全国版】



JR岡山駅西口から徒歩数分という好立地にある奉還町商店街。約90店舗が軒を連ねるその通りは、江戸時代は西国街道筋にあたり、行き交う人々で賑わっていました。その後、明治維新により廃藩置県が実施されると、この地を治めていた池田藩の侍たちの一部が、大政奉還に伴って手にした奉還金を元手に次々と商売を始めるようになりました。それが奉還町商店街の名前の由来とされています。

今日、当時から続く店は一店のみで他の多くは戦後に開店した店ですが、街の賑わいを維持・発展させるための様々な活動に熱心に取り組んでいることで知られ、中小企業庁「がんばる商店街77選」にも選ばれています。

こうした活動の中でも一際ユニークなのが、「WEST SIDE MIXER "アート商店街 in 奉還町" (以下、WEST SIDE MIXER)」です。

店主と芸術家の絆が育む 奉還町商店街

WEST SIDE MIXER



WEST SIDE MIXER |が誕生するまで

「WEST SIDE MIXER」は、「街をアートで活性化させる!」ことを目的として店頭を芸術家の作品で飾ったり、商店街の一角でミュージシャンによる演奏やイベントを行ったりする取り組みです。2009年から毎

年8月に開催され、第6回 となる今年は8月23日 (土)から31日(日)に開催 される予定です。

そもそものきっかけは 2000年に遡(さかのぼ)り ます。この年、あるアーティ スト団体から奉還町商店街 でアート・イベントを開催し



昨年のポスター

たい旨の申し出がありました。内容は、店頭で様々な芸術作品を一定期間展示するものでした。実際に開催されたのは2001年でしたが、多くの来場者があり、店主からの評判も上々でした。そこで、翌年は商店街の方から開催を依頼しましたが、同じ場所で続け

ては開催しないというアーティスト側の方針によって 実現しませんでした。

その後数年間、商店街の活性化について検討する 度に、アート・イベントをもう一度開けないかという議 論が度々ありました。

話がようやく前に進んだのが2007年です。初めて 実施した時のことを振り返りながら準備を続け、翌年 の8月、商店街自ら企画したアート・イベントを開催す ることができました。そして終了後すぐに、次年度の 実施に向けて新たに実行委員会が発足しました。自ら

委員長に名乗りを上げたのは、商店街青年部長の畝本伸三(うねもとしんぞう)さんです。畝本さんは、その年の活動を間近で見ていて、自分も積極的に関わってもっといいイベントに育てたいと考え



「実行委員会側も楽しいと思えることが 大切」と奉還町商店街振興組合青年部 長の畝本 伸三さん

ていたのです。

委員会のメンバーを集めるために、青年部の活動 などを通じて気心の知れた若手の店主に声をかけた ところ、みな快く引き受けてくれました。自由でのびの びとした雰囲気の委員会で、まず、翌年からは店主と 芸術家双方がよく意思疎通して、お互いが主体的に 活動できるようにすることを決めました。それまでは、 店は作品を展示する場所をただ貸すだけの存在でし た。そのため、店と作品の一体感や相乗効果といった ものがあまりなかったからです。次に、イベントの名称 を「WEST SIDE MIXER」と決めました。「WEST SIDE | は岡山駅の西口を、「MIXER | は店主と芸術 家、造形や絵画、音楽、イベントなど様々なものが混 ざりあっていることを表しています。

その後、芸術家集めに奔走したのは、委員であり写 真家の加賀雅俊さんでした。加賀さんのネットワーク を生かして、岡山在住の約40人の芸術家の協力を得

ることができました。また、 店主との交渉に当たった 委員の西原孝史さんなど、 多くの人の努力のもとで 準備が進みました。そし て、2009年8月に第1回 [WEST SIDE MIXER] が開催され、多くの話題を 集めながら成功裏に終え ることができました。



帽子店に飾られた加賀さんの写真

始まった店主と芸術家の心の交流

最も大きな成功要因は、店主と芸術家との間に信 頼関係が生まれ、それが色んな形で成果に結びつい たことでした。



店主の似顔絵アートが展示された店内

創作の過程を振り返ると、芸術家はまず商店街の 各店を事前に見て歩き、創作意欲が最も湧きそうな 店をひとつ選びます。その後、その店をテーマにした 作品の創作に取り掛かります。芸術家のスタイルに よって異なりますが、多くの場合は店主と何回も対話 を重ねて、イメージを膨らませていきます。話題はそ れまでのお店の歩みや店主自身の人となり、地元へ の愛着など幅広い範囲に及びます。また、芸術家も自 分自身について心を開いて語ります。

この過程を経ることによって、高齢者が多い店主と 若い世代が多い芸術家との間に相互理解が生まれ て、多くの良い作品が出来上がりました。店頭で販売 する作品もあり、芸術家を応援しようとの思いからお 客さんに一所懸命その作品の良さを説明する店主も 少なくありませんでした。

こうして、店と作品の一体感がある素晴らしい空間 が商店街の中に生まれ、日常では味わえない多くの 喜びや感動を生みました。その後、来場者は毎年約1 割ずつ増えており、昨年は小さな子供を連れた若い 家族連れやカップル、女性同士のグループなどを中 心に2,000人近くが訪れました。

■ に見えて現れてきた成果!

奉還町商店街でも他の商店街と同様、通行量の減 少や空き店舗の増加、次世代経営者の不足といった 問題を抱えています。

しかし、取り組みの成果が徐々に表れています。そ の好例が、キャンドル店「ラ・ルーチェ・ドルチェ」です。 この店は「WEST SIDE MIXER」をきっかけに今年2 月に新たに開店した店です。

また、多くの店主の意 識が変わってきていま す。以前は、ディスプレ イの工夫など考えもしな かった店が、たくさんの 人に見られる経験を積 んで、今ではしっかりと した陳列を行えるように なったり、芸術家との触 れ合いを通してそれま で気づいていなかった 自社商品の魅力に気づ いた店主が多くいるの すぐに解散する集団行為。



岡山駅西口で行われたイベ ト「フラッシュモブ」の様子 ※フラッシュモブとは、あらかじめ申 し合わせた行動をとるために、不特 定多数の人が突如公の場に現れて パフォーマンスを行い、目的達成後

もうすぐ開かれる今年の「WEST SIDE MIXER」 がとても楽しみです。

(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)

店舗改善

経営 GOOD アドバイス

ビフォーアフター

「むらのでみせ」ビフォー編

このコーナーでは、お店の課題改善を店主さんに実践してもらい、ビフォーとアフター の2回にわけて悩みを解決していきます。



今回のお店は神戸市兵庫区平野商店街にある 「むらのでみせ」です。

「むらのでみせ」は、西播磨地方で自らがつくった 有機無農薬の野菜を販売しているお店です。

ビフォー編(前編)では、代表の増田大成さんに お店の現状と解決しなければならない課題を伺い ました。

この店には村がある

お店に入ると、1枚のポスターがはってあります。そこには右のように書いてあります。 このように、「むらのでみせ」は、増田さんが代表を務める『NPO青年の村』と 『NPOひょうご農業クラブ』が、西播磨の中山間地の休耕地・放棄田を再耕してつくっ た有機無農薬の旬の野菜の直売所として、当センターの「商店街新規出店・開業等支 援事業」の助成を受け2010年にオープンしました。 この店には村がある。

高い大きな山々 低い空・雲 澄み切った渓流

源流地域の高原盆地・山里 小さな集落

ゆっくり流れる時間 昔ながらの人情豊かな協働社会 (そんなところでできた 野菜です)

おいしい野菜に必要なもの一それは"きれいな空気""きれいな水""きれいな土"です。『NPO青年の村』と『NPOひょうご農業クラブ』の畑は、西播磨の千種川・揖保川の源流地域にあります。水が澄み、空気がとてもきれいなところです。田畑の土も汚れていません。

両NPOは農薬、化学肥料、ビニールハウス、大型農機具などは使わず、自然環境に恵まれた土地で季節の野菜を、それぞれの成長に適した時期に、自らの手で育てています。

Management of the control of the con

「むらのでみせ」の野菜は、環境にも食べる人にとってもやさしい究極の食べ物です。

むらのでみせ」を作った思い

「むらのでみせ」は、「中山間地・過疎地でつくった環境野菜を町中で販売することで過疎地の再生につなげる」 「低迷する平野商店街の活性化に貢献する」「高齢化がすすむ平野地区の住民の暮らしに役立てる店にする」という 思いではじめました。

お店には、自分たちで作った野菜と、西播磨地方の農家さんから仕入れた野菜が並んでいます。野菜の保存方法 や調理方法、栄養効果を書いたポップも貼られています。

訪れたお客さんには、生産者でもある販売員がその知識を生かして、野菜の説明を丁寧に行い、販売にあたっています。

低 迷する業績

今夏で3周年になる「むらのでみせ」ですが、業績は低迷しています。 オープン当初の思いとは遠いところにあると増田さんは言います。

来店客数が伸び悩み、思ったように売上につながっていません。高齢者の方を中心におなじみのお客さんも増えてきましたが、お店の前を通る若いお母さん方の来店割合が相変わらず少ない状況です。

このような現状に、増田さんは、今年度中には自分たちでつくった野菜の割合を増やし、店の主旨をもっとアピールして客層の若返りを狙っていきたいと考えています。

そのために、陳列やポップを見直し、商品に語らせる売り場作りを目指しています。



店 員の意欲を大切に、売り場を改善していく

売り場には、生産者ならではの野菜についての知識を生かしたポップが たくさん貼られています。

このポップはほんの1カ月前くらいからはじめたもので、それまではただ 値段が貼ってあるだけだったそうです。

このポップを貼りだしてから売上が伸び、ポップの効果を感じています。 これからも陳列やポップを改善することで、より買いやすい、商品の良さ がわかる売り場づくりを考えています。

その改善を担当するのは、販売を担当する若いスタッフです。増田さんは、商品の陳列やポップについてはそのスタッフに一任しています。それはスタッフの意欲が重要だと考えているからです。スタッフが試行錯誤しながら学び、前に進んで、成長していくことを見守っています。

現状の売り場を、若いスタッフがどのような工夫をこらし、より生産者の 思いが伝わるお店に改善していくのか、次回アフター編でお伝えします。

> かかやビデンCが置き 第のワンポイルアドバイス

(を加リーで不溶片生食物繊維が

生いたけ

(ヨシダ・プランニングファクトリー 芳田 京美)





むらのでみせ

代表: 増田 大成

住所:神戸市兵庫区下祇園町 20-15

営業時間: 10:00 ~ 18:00

定休日:木、日



ローカルチェーンの底力

地域にこだわり店舗を展開するローカルチェーンの 経営理念や地元へのこだわりにせまる



但 馬・豊岡の食を守るスーパー 株式会社ガンピー

JR尼崎駅から特急こうのとりに揺られて2時間。江原駅の目の前にある食品スーパー「ガンピー穀物倉庫」を訪ねた。およそ300坪の店内は、少し歩いただけでそのこだわりが伝わってくる。地元の野菜や生鮮食料品の充実ぶりはもちろんだが、塩や醤油、かつおぶし、砂糖といった調味料の品揃えは圧巻。一本1200円するような高級みりんと150円程度のナショナルブランドのみりんが共存する棚に、食へのただならぬこだわりが光る。

「田舎のスーパーやと思ってナメてたでしょ?」と笑う のは株式会社ガンピー社長の田原吉美さん。現在、こ



店内には、地元農産品を中心に、自然にこだわった商品がたくさん 並んでいる。

の300坪の旗艦店と、書籍やDVD、CDを扱うお店、過疎地にある60坪ほどの食料品店を2店舗、あわせて4店舗を経営する。「多店舗展開しないのは、ポリシーがぶれずに"楽しく仕事ができる"規模を守



りん1つをとっても品揃えは豊富。

りたいから」という田原さん。今年で創業30年。「たとえ倒産しそうになっても地域の人から助けてもらえるような、そんな地域に欠かせないお店でありたい」。中山間地域を生き抜いてきた経営哲学をうかがった。

生まれ育ったまちへの思い

平成の大合併により豊岡市となった旧日高町は、神鍋高原のスキー場で有名だが、地域の人口は合併前の18,000人からなおも減り続けている。生まれも育ちも日高町の田原さんは地元のJA(当時西気農協)へ就職。経済部、金融部と様々な立場から、地域の農業を見つめてきた。32歳の時Aコープの店長を任されたことが大きな転機に。

「年間2000万円の赤字店舗を2年で黒字にしろと言われたんですよ。こっちは小売業はまったくの素人。 パートさんにも馬鹿にされるんで、閉店後の店で2000 点近い商品を全部調べて覚えたんです」。そうした努力の結果、「このままの店舗では黒字にするのは無理」と気づいたのだとか。そこでコープこうべの店舗へ研修を志願し、1カ月間寝る間を惜しんで、店長としての心構えや一緒に働く人の気持ちが大切なことを学んだ。「人の気持ちが変われば店が変わる。神戸から帰ってすぐに店舗を改装しスタートしました。結果は3年かかったけど黒字化できましたよ」。その後も毎年、前年比売り上げ3割増を続け、Aコープ店舗の改善に取り組んだ田原さん。しかし41歳でJAを退職し、次なる挑戦へと動き出した。

元 気になる"本当の"食べ物を

「お店で扱う食料品を見ていると添加物が多くて、まるで"えさ"を売ってような気持ちになったんですよ。本当の"食べ物"を売る店が必要だと思った」と1983年に豊岡市で食料品店「ガンピー」を創業。地域の野菜や産品を中心に、自然にこだわった商品を並べた。今でこそオーガニックや自然食品の店は一般的だが、当時はかなり斬新なコンセプトだっただろう。しかも都会ではなく田舎でのことだ。「最初は理解されなくてずいぶん苦労しましたよ。でも"食べて元気になるものを売りたい"という信念はゆずらなかった」という。

お店に立ち寄った観光客にも「神戸にもこんなお店が欲しい」と品揃えへのこだわりが評価され、ファンを徐々に増やしながら、豊岡・日高地域を中心に最大で7店舗にまで拡大。90年代後半に進出を加速させた大型店とも渡り合いながら、地域に愛される食料品店へと成長してきた。

地 域とつながる店づくり

2002年にはかつての職場だったJAから、業績は思わしくないが地元にとって不可欠な店舗の経営を依頼された。「あまり儲からない店だけど、田舎のおじいさんおばあさんは買い物する場所がなくなったら困るで

しょ」と引き受け、地域のインフラを支える。

そんな地域とのつながりは、店内の随所に見られる。料理好きの主婦がパンを焼けるようなコミュニティキッチン、社員が手作りしたピザ釜、かつて街にあった寿司屋を復活させたお持ち帰り寿司コーナーや、店先の園芸コーナーで育てたぶどう



「ただ買い物をするだけの場所ではなく、コミュニティづくりが大切」 と考える田原社長。

買い物客は、休憩スペースで、い ろんな会話を弾ませている。 をお客さんたちと収穫するなど、地域住民が関わることができる店づくりは、小売業の枠(わく)にとどまらない。「人生健康で暮らせることが一番の幸せ。その為には、いい食べ物を食べることが大切。これが田舎の人間のプライドです」と田原さん。

"動くガンピー"で集落へ

「大型店がやりたがらないことを積極的にする。だってうちは地域の企業だからどこにも逃げられないでしょ」という田原さん。高齢化がすすむ地域の実情に、2013年からは特注の3トン車を購入し、移動販売をはじめた。週に2回"動くガンピー(お元気ですかー号)"が音楽をかけながら各集落を訪ねると、地域の人々が手をふって出迎えてくれるのだという。到着すると後ろの荷台がスライドし、800アイテムをそろえたお店が現れる。買い物だけでなくおしゃべりも楽しめるようなゆったりした空間にしたのは、雪の多い季節に家にこもりがちなお年寄りへの配慮だ。



「商品を売りに行ってお客さんの方から「ありがとう」と言われるのはすごいこと。物だけではなく人の心を満たせるような店を目指したい」。創業30周年を迎えてなお、田原さんは次の時代の小売業のあり方を問い続けている。

(㈱地域環境計画研究所 若狭 健作)

株式会社ガンピー

豊岡市日高町国分寺字薮の内213 JR山陰本線江原駅すぐ

【社是】

愛ある食卓文化を提案し地域社会に貢献する

創 業 1983年

資本金 4500万円

6



手づくり定期市で盛り上がる枚方

~枚方宿地区 岡本町中央商店街~



大阪と京都の中間に位置する枚方は江戸時代に 栄えた宿場町です。その歴史的な景観を生かしつ つ、手づくり定期市「枚方宿くらわんか五六市(ごろ くいち)」で盛り上がりをみせる枚方宿地区を尋ね、 中心メンバーである田中さんと宮地さんに取り組 みについてお話を伺いました。

- ▶「各商店街がライバルではなく仲間として、みんな一緒 に栄えていきたい」と老舗和菓子店「呼人堂(こじんどう)」 女将の田中 誓子さん。(左)
- ▶「五六市を運営している側とお客さん、両方が楽しめる ことが大事」と雑貨カフェ「ルポ・デ・ミディ」オーナー の宮地 なおみさん。(右)

「枚方宿くらわんか五六市」は、毎月第2日曜日に開催する手づくり市です。「枚方宿」は、江戸時代に伏見と大阪を結び淀川を行き来した三十石船の港町。また、東海道(京街道)の56番目の宿場町として栄えた歴史的景観地区で、「五六」の由来はここにあります。

「くらわんか」とは、その三十石船に飯や酒などの飲食物を「餅くらわんか」と販売していた「くらわんか舟」に由来します。

五六市は、その東海道に沿って京阪本線枚方市駅から枚方公園駅間の約1.2kmのエリアで開催しています。 街道沿いの公園や駐車場、軒先の空きスペースなどを 活用し、2m四方を1ブースとして貸し出し、出店しても らいます。



回を重ねるごとに増えていく出店希望者。出店条件は、「枚方宿地区を活性化したい」と思う人なら誰でも 出店できますが、お金は二の次で自分が大切にしてい ることを普及させたいという想いのある出店者を募っ ています。

また、五六市は単なる集客イベントではありません。 空き店舗対策の為、協議会の中に町家情報バンク部会 を立ち上げ、「空いている町家で商売をしてくれる人を 探そう」と借りたい人、貸したい人の情報を集めました。 借りたい人の登録は進みましたが、借りられる店舗が限 られたことから商売の体験や情報発信の場として「五六 市」の取り組みが始まったのです。



取 り組みまでの道のり

岡本町中央商店街は、枚方市駅から街道筋への入口 にあたり、古くから栄えました。 「私が嫁いだ昭和40年代には、通りの向こうが人で見えないほどでした。商売に困らなかったですが、商店街としての将来性を見据えている人が少ないと感じ、気持ちの入った商店街にしなければいけないと思った」と、田中さんは当時をふり返ります。郊外が開発され、大型店等が出店するにつれて駅前商店街は衰退しました。市場が再開発され商業ビルが建てられるなどハード整備は進みましたが、時代の流れには逆らえず、商店街では空き店舗が増えていきました。

そこで、市域全体としてにぎわいを取り戻したいと、 行政主導で平成11年に市、商工会議所、観光協会、自 治会、商店街等をメンバーとした枚方宿地区まちづくり 協議会が発足しました。

当初は修景や保存といったハード整備が中心でしたが、コミュニケーションづくりが必要と、ガーデニングクラブの立ち上げや年2回の音楽イベント「枚方宿ジャズストリート」を実施し、一定の集客効果をあげましたが、思うように来街者の定着につながりませんでした。

そんななか、協議会のメンバーから手づくり市の話があり、平成18年11月に京都に視察に行きました。これをきっかけに、女性を中心とした約10名の「枚方宿くらわんか五六市実行委員会」を結成し、翌19年3月に第1回目を開催することになりました。

軌 道に乗せられたポイント

今年で8年目になる五六市ですが、運営をつかさどる 実行委員会の努力は相当なものだったようです。「最初 の2年間は出店者集めの電話をしても断られ苦労しまし た」と田中さん。

これを克服できたのは、何といっても人の輪の拡がりでした。宮地さんのお店が雑貨カフェであることから、 交流のある作家さんや来店客に五六市出店の声をかけました。既存の出店者には事務局が丁寧に対応し、また出たいという満足度を高めることを心がけました。

もう1つ大変だったことが、時間の拘束です。事前の 打ち合わせ会議、事後の反省会を含めると月に3~4回 は手を取られることになります。それをしながら、お店の 営業、家庭の世話をするということになり、当初は2ヶ月 に1度にしよう、夏はやめようと話も出ていたそうです。 しかし、「まちを元気にしたい(商店街を復活させたい) という想いとリーダーの頑張っている姿を見て自分もが んばろうと思って諦めなかった」と宮地さんは当時を 語ってくれました。

ゴミの問題や騒音といったトラブルも起きましたが、

ここは老舗として長く地域で商売をしているリーダーの 田中さん達が前面に立ち、地元との調整役となりました。「うちの実行委員は役割分担が明確なのでみんな責任感があり、一人も欠けてはいけないんです」と、田中さん。女性の感性を生かし、従来の商業者が新しい風を受入れるなど柔軟に運営してきました。

上記のことも含め、定期市を軌道に乗せられたポイントは以下のようなものと考えられます。

● 女性が主役

手づくりがテーマであることから来場者に女性が多く、自らの感性が生きた。また、旧来の組織を離れた感覚で運営ができた。

● 新旧のバランス

既存の商業者と新規の商業者の連携がうまく図れた(既存の商業者が新しい風を受け入れた)。

● 前向きな姿勢

取りあえずやってみる精神で取り組みを進めた。特にリーダー陣に その性向が強く、この人選が重要だった。

●コンセプトに合った出店者集め

まちづくりのコンセプトである「エコロジー」「子育て支援」「食文化」等を意識し、それに合った出店者を集めた。

● 運営が手づくり

大きな費用をかけず出店者も来場者も人の輪で拡げた。

今 後の展望

人の輪で拡げてきた五六市。その意味ではこのイベントそのものが手づくりといえます。

1回目は30店で始まりましたが、60店、100店と徐々に増え、今では200店の規模となっています。5年目ごろから成果を実感したとのことです。

今、この輪が枚方市域の商店街に拡がりつつあります。これは他の商店街から五六市に出店があり、そこでコミュニティ(仲間づくり)の輪ができることによって起きています。新たな取り組みも始まるとのことで、今後の盛り上がりがさらに期待できそうです。

(コンサルティング・パートナー"AUBE" 志賀 公治)



五六市に来なければ手に入らない、 こだわりの商品をもとめて毎回多く の来場者でにぎわいます。

旧街道の面影を残した町家



普達馬



晩秋に開業、ホンモノ 果実のジェラート店 ~Caju×果樹~

JR元町駅東口の高架下を東に徒歩1分のところに「ジェラートCaju×果樹」があります。オレンジ色を基調とした看板と可愛いイラストが書かれたメニューボードが目印です。ジェラートCaju×果樹は2011年7月に香川県さぬき市で開業し、2013年8月には「人生の楽園」で紹介され、同年11月、「商店街新規出店・開業等支援事業」を利用し、神戸元町高架下ピアザⅢに神戸店を開業しました。

香川県さぬき市から神戸市へ

香川県の職員だった木村清文氏は、地域活性化のために定年退職後の起業を目指し、資金や人的ネットワーク構築等の準備を進めていました。定年退職1ヶ月前の病気をきっかけに、奥様の木村悦子氏も小学校教諭を退職し、清文氏の病気が回復した後、2011年7月に香川県の農作物を利用したジェラート店を香川県さぬき市で開業しました。

香川店は四国でのイベント「さぬきマルシェinサンポート」への出店や地元のラジオ局にとりあげられることで顧客が増加しました。昨年3月に、大阪なんばグランド花月横にある



木村清文さんと悦子さん

「よしもと47ご当地市場」の香川物産展への出店をきっかけに関西地域の出店を計画しました。大阪や神戸の多くの物件の中から現在の場所を選び、店舗賃借料や改装工事代が補助される当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」を利用しました。

神戸店の開業準備中、昨年8月末にテレビ朝日「人生の楽園」で当店が紹介され、香川店では、朝10時のオープンから3時間半でジェラートが完売するほど県内外からたくさんのお客さんが来店しました。また今年3月、梅田の阪神百貨店での四国物産展に出店の際には、1700人もの来客があり、用意していたジェラートが完売するほどの人気でした。

手 づくりと素材で美味しさにこだわる ジェラート

当店のジェラートは素材と製法にこだわっています。一般的なジェラートは機械で果物を混ぜ込むことが多いのですが、当店では果物の食感を活かすために手作業で混ぜています。ブルーベリーやいちご、いちじく等、香川店に併設している木村夫妻の農園で収穫されたものと清文氏自身が産地に足を運んで選んだこだわりの素材です。自家自然栽培の採れたての果実や絞りたてのミルクなど素材の鮮度を大切にしています。

お客さんは6種類の中から2種類のジェラートを組み 合わせて選べます(コーン・カップ共に410円)。ジェ

ラートは季節によって種類が変わり、定番のフレッシュミルク、チョコミックス、抹茶の他に、夏限定の豊島レモンソルベ、梅〈和歌山産の露茜(つゆあかね)〉ソルベがあります。



甘さひかえめで、果実本来の風味が感 じられ、あと味すっきりのジェラート。 テイクアウト用のカップもあります。

支援策を活用して厳しい晩秋の開業を チャンスに変える

神戸店の開業は昨年11月でした。高架下の店舗で、 寒風は防げるとはいえ、晩秋から冬にかけてジェラート を食べてもらうには厳しい環境でした。素材の良さや美味しさを冷たいジェラートで伝えることは季節柄難しいと考え、ぜんざい(410円)や雪どけコーヒー(520円)などのあたたかい冬メニューを開発しました。

抹茶ぜんざい(410円) 北海道の小豆でつくったぜ んざいに、抹茶ジェラートを トッピングしています。



雪どけコーヒー(520円) ミルクジェラートにエスプレッソ コーヒーをかけていただきます。

期間限定で提供した甘酒(100円)や石焼コーヒー(300円)はジェラートとは関係ありませんが、買い物帰りのお客さんが気軽に利用できるメニューになりました。近隣のカフェよりも気軽に利用できることからリピーターも多く、座って店内のジェラートをゆっくりみてもらえるので、春から夏にはジェラートを購入してもらえる可能性が広がりました。

冬メニューを充実させたとはいえ、テイクアウトの ジェラートの売上が伸びず、経営は順調とは言えません でしたが、商店街新規出店・開業等支援事業の補助が あったため、ピークシーズンに向けて新メニューの開発 に集中できました。

神戸店を開店して初めてのピークシーズンの新メニューは、イチゴやキウイのジェラートでつくる果実たっぷりシェイクと瀬戸内レモンのレモネードです。

レモネード(400円) はちみつ入り自家製シロップに 漬け込んだ香川県豊島産の自然 栽培のレモンを使用。



シェイク(500円) 果実のつぶつぶが感じられる ジェラートをそのまま使ったドリ ンクです。

新規オープンの店舗は、まず店舗の存在を知ってもらい、店内に入ってもらうことが大切です。 「当店のジェラートの良さ」をど のようにすれば知ってもらえるのかをお客さんの気持ちになって考えた結果、店内を気軽に利用してもらうきっかけになる甘酒や石焼コーヒー等のジェラート以外のメニューも加え、オンシーズンに備えました。インターネット販売も行い、Twitter(@GelatoCajuCaju)やfacebook等のソーシャルメディアでは新メニューなどの情報発信を行っています。

今後は神戸ワインや灘の清酒等を利用したジェラートの開発も計画しています。地域活性化のために長年の想いを実現したジェラート店は香川県の豊かな自然と神戸のブランド力で今後もファンを増やすことでしょう。

(宇田マネジメント(株) 宇田 名保美)

「商店街新規出店·開業等支援事業」

商店街・小売市場において空き店舗を活用する 次の事業について助成します。

- 起業家による空き店舗への新規出店(新規出店支援事業)
- 子育で・高齢者支援などの地域交流施設や、エコステーション、街角ギャラリーなど地域住民の生活利便を支援する事業(地域交流促進等施設設置・運営事業)
- 後継者不在店舗を継承して新規出店を図る事業(商店継承事業)
- 商店街が空き店舗を借り上げ、商店街に必要 な業種等の魅力ある出店者を誘致する事業。 (商店街空き店舗再生支援事業)

店名:ジェラートCaju×果樹

住所: 神戸市中央区北長狭通3丁目30-90

高架下ピアザⅢ

代表:木村 清文(63歳) 電話:078-381-7191

URL: http://cajucaju.jp/

創業:2011年7月(神戸店:2013年11月)

営業時間:11:00~19:00 定休日:火曜日·水曜日

CITIES STEEL STREET

業種:アイスクリーム製造業・飲食業

事業形態:個人事業

★オープン



しました★

(公財)ひょうご産業活性化センターでは、商店街や小売市場の空き店舗に新たに 出店される方を支援するために、店舗賃借料や店舗改装工事費等を助成しています。 今回、新たに下記の3店舗が助成を受けて開店しましたのでご紹介いたします!

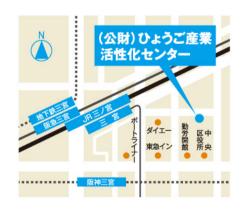






店舗名	ひょうごイナカフェ	Amagasaki クリエイティブ サラダ	福原製麺つるつる
商店街· 小売市場名	元町6丁目商店街 (神戸市中央区元町通)	昭和ショッピングロード (尼崎市杭瀬本町)	甲南本通商店街 (神戸市東灘区甲南町)
開業日	平成 26 年 4 月 12 日	平成26年5月8日	平成 26 年 5 月 22 日
お店の自慢ポイント	県内の生産者から直接仕入れた新鮮な野菜や果物の販売が盛況。安心な食材を使ったランチやカフェメニューも好評です。	20種類の新鮮なサラダから お好みの具材をチョイスで きます。作りたてのフレッ シュミックスジュースやコー ヒーも好評です。	創業60年の製麺所直営う どん店。安くておいしい出 来立ての麺とこだわりの出 汁が自慢です。麺の種類や 太さをお好みで選べます。

商店街や小売市場の空き店舗で新たに出店をお考えの方は当センターまでご相談ください。



公益財団法人 ひょうご産業活性化センター 経営推進部 経営・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 078-291-8190 URL http://web.hyogo-iic.ne.jp/ E-mail center@staff.hyougo-iic.ne.jp/ 休業日/土・日・祝祭日・年末年始