あきない

# 古ひようこ" (2017.7 vol. 138)



#### 商店街・市場探訪`

猫しか歩いていなかった通りが、 ~城下町洲本レトロこみち~ 1万人を集客するになるまで

#### 商売繁盛の裏ワザ

ファンクラブ会員数は700名 **~遊月亭 ゆむら屋おばあかふぇ~** 

#### トピックス in ひょうご

若手の活躍で個性の集まる街に ~元町6丁目商店街~

#### トピックス in 全国版

"人と人をつなぐ坂道" **~奈良県下御門商店街の取り組み~** 

本場仕込みのシェフによるフレンチレストラン ~La Petite~

公益財団法人ひょうご産業活性化センター

# 商店街。市場



# 猫しか歩いていなかった通りが、 1万人を集客するになるまで

# ~城下町洲本レトロこみち~

今年の4月22日、23日、淡路島の洲本市で「第11回城下町洲本レトロなまち歩き」が開催され、約350mの狭く細長い通りに2日間で1万人の人が訪れました。実はこのレトロこみち、2016年3月に「レトロこみち協同組合」としてできた新しい商店街です。レトロこみちは、大きな商店街に十字に交わる細い通りで、昔は八百屋や靴屋など小さなお店がありました。しかし時代の移り変わりとともに、お店や暮らす人も減り、空き家が増えひっそりとしていきました。寂しくなっていくこの地域を元気にしたいと、この通りで映画館オリオンを営む野口純子さんと地域の有志がはじめたのが「レトロなまち歩き」でした。



レトロこみちの中程に ある映画館オリオン。 イベント時、本部がここ に置かれます。

## 古くて傷んだ空き家だらけの通り

洲本市は1985年から2010年の25年間で人口が約7,800人減少し、高齢化が進んでいました。「なんとかしなくちゃいけないよね、どうにか元気にしたいよね」と野口さんと地域の有志50人が2012年2月に城下町洲本再生委員会を立ち上げました。

何をすればいいのかと考えていた時、相談した県庁の人が「この通りはとてもいい」と言ってくれたそう



です。「細い道に古い家が並んでいて、とてもなつかしい昭和なにおいがする」と。これを聞いた野口さん、最初は「この人、何を言ってるんだろう。こんな古くて傷んだ家だらけの何もない道のどこに魅力があるんだろう」と思ったそうです。とはいってもとにかく何かやらなければ始まらないと、魅力があると言われたこ

の通りでイベントを開催することに決めました。これが「城下町洲本レトロなまち歩き」のはじまりです。

当時、この通りにお店は数軒しかありませんでした。そこで、地元の飲食店や知り合いに声をかけ、イベントの時だけ臨時出店をお願いしました。出店のお願い、空き家の交渉、掃除、集客のためのチラシやポスターづくりなど、いろんな人の知恵を借り、お金もみんなで5,000円ずつ出しあって、2012年の4月になんとか第1回を開催することができました。すると猫しか歩いていなかった通りにお店が並び、なんと8,000人もの人がやってきてくれたのです。

# 楽しいところには人が集まる

「城下町洲本レトロなまち歩き」は回を 重ねるごとにたくさん人がやってくるよう になり、3回目には10,000人、7回目には 15,000人を超えました。出店者も、飲 食、ハンドメイドのアクセサリーや雑貨な ど100店以上になりました。地元で飲食



店を営んでいる人、この日のために1年間がんばって作品づくりをしている人、島内の人、島外の人、他の地域に嫁いでこの時だけ戻って来て店を出す人など

様々です。中には、行列のできる人気店もあり、これ を目当てに来てくれる人も増えてきました。

野口さんは「ここに来たからには、出店者もお客さんも楽しんでほしい」と言います。そのために毎回新 しい工夫をこらしています。今年は、「日本初開運おみ



イベント中は様々なパフォーマンスが 行われお客さんを楽しませてくれます。

くじラリー」というイベントを行い、城下町全体を周遊してもらえるようにしました。また、来街者・出店者に毎回アンケートをとり次回への改善へつなげています。出店者が出店者を誘

い、お客さんがお客さんを誘うという好循環ができ、レトロなまち歩きは成長しています。

#### イ ベント出店から新規開業へ

レトロなまち歩きをはじめてから、レトロこみちには 新しいお店が増えました。第1号店は野口さんの経営 するこみち食堂でした。淡路島のハモや、たまねぎ、牛 肉をつかった家庭料理のお店で、地域のお年寄りが集 まるサロンにしたいという思いではじめました。さら



に、イベントに出店した人が新規開業して、手作りの雑 貨屋さん、手作りの和の灯りの店、チャーシュー屋さ んができ、今では27店舗のお店ができています。

これは自然に増えていったのではありません。レトロこみちでは店を開きたいという人をしっかり支援しています。まず、家賃です。野口さんたちが家主と家賃を交渉し、安く借りられるようにしています。そして、お店を出してくれるなら誰でもいいということではありません。この通りでお店を開きたいという人には、プレゼンをしてもらっています。どんなお店を出すのか、熱い思いを語ってもらい、貸す値打ちがある

人にお店を出してもらっています。ここで商売をするからには、なにがなんでも成功してもらいたいという熱意が、レトロこみちに個性的で元気なお店をつくりだしています。

そして、そんなお店が増えたことにより、今ではイベントがない日でもたくさんのお客さんがきてくれる通りとなりました。

#### 日 的は定住人口を増やすこと

これからどんなことがしたいのか、野口さんに伺いました。「イベントは目的でなく手段。目的は定住人口を増やすこと。レトロこみちを歩いて、いろんな店をめぐってふれあって、この町に住みたいと思う人を増やしたい。そして、誰でも誰かとつながっていて、どこの子でも自分の子のようにものが言えて助け合える。そういうことができている町をつくっていきたい。そういう所には人が集まるし、勝手に観光客もきてくれる」

レトロなまち歩きを始めて5年目の今年、レトロこみちのある外町地区の人口が初めて増えました。そして、外町地区周辺のエリアでも新しい店が増えています。2012年に何もないところからはじまった「なんとかしなければ」という思いは、着々と未来を描き始めています。

城下町洲本レトロなまち歩きは毎年2回、春と秋に 開催されます。次回は2017年10月14日・15日開催 予定です。

(株式会社プランニングファクトリー 芳田 京美)



若い方々にこの町に住んでほしいと野口さん。

#### レトロこみち協同組合

住 所:洲本市本町6-3-33 電 話:0799-22-1874

会 長:野口純子

創立:2016年組合員:27店舗 URL: https://www.facebook.com/

retrokomichi/

# ファンクラブ会員数は 700 名

# $\sim$ 逝月亭 かなら屋おばあれふん

JR山陰本線浜坂駅から車で13分、美方郡新温泉町 の湯村温泉街に「遊月亭 ゆむら屋おばあかふぇ」があ ります。元ガラス工房の古民家を利用した店内では、地 域特産品や手づくり雑貨を販売しており、栃おはぎやお にぎりセット等の軽食を提供しています。面白いネーミ ングやファンクラブで話題のお土産物店です。



古民家をそのまま利用したお店

#### 「おばあ」を強みにするお店

2009年10月に開店したおばあかふぇは、観光土産菓子の販売を行 う株式会社但馬寿(寿製菓株式会社のグループ会社)が運営するアン テナショップです。常務の久村謙蔵氏が発案した店内の特徴的な色紙 やメニュー、ネーミング等がマスコミ等にも注目されています。

平均年齢69歳のスタッフ10名は株式会社但馬寿の工場で創業時 から働いており、定年退職後に当店で2名ずつ交代勤務しています。 おばあかふぇの「おばあ」の採用条件は3つ「1.人の話を聞かない、 2. 我が道を行く、3. ぼろくそに言われてもへこたれない」です。



#### 失敗談を笑いに変えて話題づくり

店内には壁一面に「まちがえてもいいよ、おばあのとっけん」、「都合が悪いこ と、わしゃ聞こえん!!|等の思わず笑える文章や「釣り銭まちがい 電卓のせいに するおばあ 液晶が薄いらしい 早くいいのを買えよしといったおばあの失敗を みせしめにした久村氏作の色紙があります。年齢を重ねたことにより行動が遅 かったり、間違いが増えることを厳しく注意するのではなく、笑いに変えることで、 おばあは温かい雰囲気で働くことができるとともに来店される方も居心地がよ く、クレームが減り、口コミになっています。これらをまとめた「おばあの日めくり 枯れんだー|は1,000円で販売されており、1年で1,000部販売されています。



#### 面白いネーミングで口コミをつくる

久村氏のアイデアは、店名や店内メニューにも生かされています。開店当初は「ゆむら屋」でした が、酔った観光客が来店された際に「"おばあさん"ばかりじゃないか」と言って、出ていってしまったこ とから、おばあさんが運営していることが面白く伝わる「おばあかふぇ」と名付けました。

店内の飲食メニューは、美味しい、地元食材、安心安全というだけではなく、面白いネーミングが 特徴です。

「おばあの根性焼き(1個130円)」は但馬地方の特産である美方大納言小豆(美方ルビー)を利用 した大判焼きです。栃の実が生地に練りこまれており、中には栃餅がはいっています。そのため一般

的な大判焼きよりもモチモチした食感です。年に30~40回地域の イベント等で実演販売をする人気の商品ですが、上手に焼くことは 禁止されており、形が悪くても味がいいことを特徴としています。

「おばあ初恋の味(1個200円)」は、美方大納言小豆と栃餅を利 用した栃おはぎです。





▲ネーミングが面白いメニュー

▲上手につくらないおばあの根性焼き



# ポイント モノではなくヒトを売る

地元の特産品を販売するだけでは、話題にはなりにくく、リピート顧客を獲得することは困難です。同店では、地元で長年働いてきたおばあとの交流を売りにすることで、お店ではなく、田舎のおばあちゃんの家に帰ってきたという雰囲気を大切にし





遊月亭ソングBEST!▶

ています。来店時やFacebookページで申込みが可能な「おばあかふぇファンクラブ」には5歳から90歳の700名の会員がいます。ファンクラブの会員には、会員証とおばあ手書きのお誕生日を祝うメッセージカードが届きます。

株式会社但馬寿の広報担当の勝地氏がおばあかふぇのテーマソングや但馬地域の歌を作詞作曲し自らが歌っているCDも制作しており、1,500円で販売しています。このオリジナルソングとおばあが出演するおばあかふぇのCMは動画配信サイトYouTubeにもアップされています。

# ポイント インターネットもフル活用

観光土産菓子の製造販売を行っている株式会社但馬寿が、OBを活用した地元のアンテナショップというリアル店舗とホームページ、ネットショップ、動画配信サイト等のインターネットを有効活用し、価格ではなくヒトと話題性で利益向上を図っています。

株式会社但馬寿では2003年からネットショップ (http://www.kuromamecha.com)を運営しています。ネットショップの存在とお土産物を試食して知っていただくためにおばあかふえを開店しました。

「おばあかふぇファンクラブ」には比較的簡単に更新することができるFacebookページがあり、おばあの一言と商品紹介が掲載されています。商品の宣伝だけではなく、「だんなの弱みにつけこんで、黒豆茶を沸かさせた!!冷蔵庫で冷やすんやで!!」といったおばあの一言を投稿しています。黒豆茶にどんな効果がある等の商品宣伝投稿よりも、見た人がついシェアしたくなる内容として工夫されています。

このような「おばあかふぇ」のノウハウを山梨県のお店にも提供しています。新温泉町だけでなく、フランチャイズ展開することで、全国の「おばあ」が地元の方や観光客を元気にするお店が増えていくことが期待されます。





おばあかふぇファンクラブFBページ

(ADU(株) 宇田 名保美)



「無駄信長」の衣装で色々なイベントに出演する常務の久村氏

※ | 無駄信長」とは、3市2町による但馬の広大な面積の『但馬國の統一"を目指し、人と人のつながりが楽しくスムーズになるよう、甲冑の衣装でいろいろな場所に登場している但馬の仲間4人で立ち上げた『但馬無駄4武将』のうちの一人です。



歌う時には「遊月亭い く藏」に変身する広報 担当の勝地 哲平氏

ゆうづきてい

名: 遊月亭 ゆむら屋おばあかふえ(株式会社但馬寿)

住 所:美方郡新温泉町湯82-1

電 話: 0796-85-8010 代表取締役: 城内 正行

設 立:1987年3月 営業時間:10:00~17:00 定休日:水曜日

URL: http://www.kuromamecha.com/obaacafe/



# 若手の活躍で個性の集まる街に ~元町6丁目商店街~

「モトロク」と呼ばれ親しまれる元町6丁目商店街は、阪神西元町駅からすぐのところにあります。かつては三越神戸店があり神戸の中心地ともいえる地域でしたが、現在は商業地の中心が三宮周辺に移り、元町駅や神戸駅からも離れているということもあり、人通りは減り空き店舗が目立つようになっていました。

しかしこの数年、若手が活躍して次々と魅力的なイベントを打ち出し、 個性的なお店が増え、活気が戻ってきました。その活動の中心となった 片山喜市郎さんにお話を伺いました。



# 次々と打ち出したイベント

片山さんは、商店街の若手メンバーとともに魅力ある イベントで多くの話題とお客さんを集めました。

まず開催したのは、クリエイターによる展示販売イベント「神戸クラフツアーケード」です。これには、イベント出展者の商店街での開業につなげたいという期待もあったそうです。残念ながら直接的には出展者からの開業はありませんでしたが、人気のイベントとして回数を重ね、賑わいをもたらしました。

次に企画したのは、2014年から始めたワインとグルメと音楽を楽しめる夜のイベント「モトロクワインアベ



イベントを中心となってされている片山 喜市郎さん(34才)

ニュー」です。全長180mの レッドカーペットを敷き、い つもとは違う顔の商店街を 演出しました。今年の秋か らは元町1~6丁目商店街 全体のイベントとして開催 されます。

さらに2015年から灘五 郷酒造組合とのタイアッ

プで「モトロク灘の酒ストリート」にも取り組んでいます。

#### 空 き店舗に「わざわざ来る価値がある お店」を

このように注目を集めたことで、「若い人が頑張るイメージ」をもたらし、結果的に若い人たちの空き店舗での開業につながりました。片山さんが声をかけて誘致したお店もありましたが、多くは自主的に来られたとのこと。8店

舗ほどあった空き店舗も、今は2店舗となっています。

どこにでもあるお店ではなく、「わざわざ来る価値があるお店」が必要だという片山さんの考えの通り、次々と個性的なお店ができ、商店街に新しいお客さんを呼び込むことに成功しています。

#### ■若手が活躍する個性的なお店

モトロクの魅力を高めている、若手が活躍する個性的 なお店の一部を紹介します。

#### ●亀井堂総本店

明治6年創業、瓦せんべい発祥の店で知られる亀井堂総本店は、昔から愛され続けているお菓子とともに、新商品も開発し、時代の変化に合わせて魅力を発信し続けているお店です。144年の歴史を誇る商店街屈指の老舗として使命感を持ち、商店街の発展にも多大な貢献をしてきました。五代目となる予定の松井隆昌さんもやはり、商店街の若手グループの主力メンバーとして活躍し、イベントの実施などに尽力しています。また商店街の賑わいにつ



亀井堂総本店の五代目予定の松井 隆昌さん(30才)と神戸タータンの パッケージに入った瓦せんべい

ながることを意図した商品開発などにも積極的に取り組んでいます。

#### ●スタジオ キイチ

自らデザインしたオリジナルの革小物を販売する、片山さんのお店です。もともと異業種のお仕事でしたが、地元に戻り、実家の靴店を手伝ったのち、自らのお店としてオープンさせました。愛着ある商店街を元気にしたい気持ちはあったものの、「本当にここで新しいお店がやっていけるのかを検証したい」という目的もあったそうです。イカリのマークが神戸らしいスタジオキイチの商品は、全国の百貨店や雑貨店などで扱われ、神戸ブランドとして浸透しています。



#### **●**TuKuRu

グッズも買えます。

TuKuRuはクリエイターの発信拠点としてオープンした お店です。もともとシェアハウスの運営をしていた代表の 東村奈保さんが、その「人を集めるノウハウ」を買われて参 画し、現在は事業主体として運営をしています。

店内では31人のクリエイターの作品が展示販売され、魅力的な空間でカフェやバーとしても楽しめます。2階はレンタルスペースとなっており、様々なイベントが頻繁に開催されています。イベントを目当てに来る新しいお客さんを商店街に呼び込むお店となっています。



TuKuRuの東村 奈保さん(47才)とクリエイターによる店頭での 宝油の様子

#### ●子育て広場ぽかぽっぽモトロク

神戸市の地域子育て支援拠点事業により夙川学院短期 大学児童教育学科が運営する子育て広場です。チーフの 松本保子さんを中心とした保育経験のある卒業生らが保 育アドバイザーとして2名常駐しています。

0歳から3歳の未就園児とお母さんが対象で、平日は無料で過ごすことができ、講座も開催されています。赤ちゃ

んを安心して遊ばせられる場所はこの地域にはあまりなく、お母さん同士の情報交換もできるため、とても喜ばれています。毎日20組程度の利用者がおり、オープンから1年半で延べ1万人以上が利用しているとのことです。以前はほとんど見かけることがなかった赤ちゃん連れのお母さんたちが、商店街に集まって来るようになりました。



ぽかぽっぽモトロクの松本 保子さん(左42才)と横山 和美さん(右37才)

#### 神戸を1日では遊びきれない街に

片山さんの思いは元町だけにとどまりません。ハーバーランドや三宮地区と連携し、相互にお客さんが行き来できるようなひとまとまりの街となることで、神戸を1日では遊びきれない街にしたい、というビジョンをお持ちです。

そのための活動の一例が神戸タータンです。神戸をイメージしてデザインされた青いタータンチェックを神戸の柄としてブランディングし、様々な神戸の事業者がこの柄を使って商品展開するという画期的なプロジェクトを牽引したのです。

そしてそのような若手の思いを現実のものとするため 他の店主の方々もサポートを惜しみません。今年4月から 理事長を務める佐藤さんも時には厳しく時には優しくそ の活躍を見守っておられます。

若手メンバーが活躍する元町6丁目商店街は、今後ますます目が離せない街になりそうです。

(PLAN-C 箕作(きさく) 千佐子)



元町6丁目商店街振興組合 理事長の佐藤 隆志さん

#### 元町6丁目商店街振興組合

住 所:神戸市中央区元町通6-3-19-302

電話:078-351-0124

理事長:佐藤 隆志

URL:

http://www.kobe-motomachi6.or.jp/



# "人と人をつなぐ坂道" 奈良県下御門商店街の取り組み

インバウンド客の訪問が依然として好調な古都・奈良では、東大寺や奈良公園といった著名な施設だけでなく、町中の通りや商店街にも外国人の姿が目立ちます。けれど、いくらインバウンド客が増えても、日本人が使う日用品や食品などを扱うお店や商店街にとっては、いかに地域住民に来てもらうかが大きなテーマです。そんな中、独自の取り組みで成果を出しているのが、下御門(しもみかど)商店街。今回は、その取り組みをご紹介します。

#### ト御門商店街の概要と歴史

下御門商店街は、近鉄奈良駅から南に徒歩約10分の場所にあります。南北に走るおよそ90mの通りに29店舗が並ぶ、こぢんまりとした商店街です。

記録によると、奈良時代にはこの辺りは元興寺の境内の一角でした。また、この地には仏師が大勢住んでいましたが、明治時代はじめの廃仏毀釈などの影響で寺は荒れてしまい、こうした人々に変わって多くの商店が連なる町になりました。



## 組合理事長の危機意識

大正時代、下御門商店街周辺は奈良の中でも中心的な商業エリアでした。下御門商店街協同組合が結成されたのが、1964年のこと。しかし、近鉄奈良駅の地下化や市役所が移転したことなどから、人の流れもだんだんと変わっていきました。

もともと、歴史ある商店街として知られていましたが、 歴史だけでお客さんを呼べるわけではありません。そして、こうした側面は新しいことを始める人が育ちにくいと いう問題を抱えていました。その間に店主はだんだん高齢化していき、後継ぎ候補が不足するという状況が生まれていました。

そんな中、1995年に組合の理事長に就任したのが臼 井基雄さんです。

就任した頃、臼井さんは生まれ育った商店街が寂れていくことに危機感を持っていました。

元来、アイデアを考えたり、それを実践に移してみたりと行動派の臼井さん。そこで早速、色んな改善案を提案しました。まず1998年にアーケードをリニューアルし、次には「下御門商店街ならではの新しいことをやりたい」と提案しましたが、思いはすぐには周囲に伝わりませんでした。多くの商店が小規模なため、自分たちの商売を回していくことだけで精いっぱいだったからです。

### **タ**からの視点が呼び込んだ転機

思いはあるものの、なかなか形にならない日々が過ぎていきました。しかしそんな中、近くに商店主のためのインキュベーション施設「夢CUBE」ができ、そこを卒業した人が下御門商店街にお店を出してくれるなど、若い人が商店街の魅力に気づきだしました。

その一人が、2011年 10月に「藝育カフェ Sankaku」をオープンさ せた山本あつしさんで す。山本さんは、臼井さ んと出会い、商店街活性 化のためのアイデアをた くさん耳にすることにな



ります。そんなアイデアの一つが、"商店街の中で流し そうめんをやろう!"というものでした。

#### 流しそうめんプロジェクト始動

下御門商店街は、南から北に向かって緩やかな坂道になっています。 臼井さんは以前から、この傾斜は流しそうめんをするのにぴったりの角度だと考えていましたが、周囲に話しても賛同者は現れませんでした。

一方、山本さんはその話を聞いてすぐに面白いと思いました。そこから、話はとんとん拍子で進みます。2012年の初めから理事会で本格的に協議し、準備が進められました。

4~5mの竹トユを20本程度使い、約80mの坂道に 組み立ててそうめんを流します。その周りで、地域の子 供や家族連れが流しそうめんを楽しめるようにするの

です。

さんが詰めかけ

そうして迎えた7月28日の土曜日。開催時間は午後2時から3時までと、4時から5時までの2時間です。事前広報のおかげで、たくさんのお客

商店街で流しそうめんの様子。今年は7月22日に開催されます。

ました。お客さんは、カップに入ったつゆを100円で買い、そのつゆがなくなるまでそうめんを食べることができます。近くの飲食店で湯がいた麺を流しはじめると、すぐに子供たちの歓声が上がりました。

こうして始まった「しもみかど流しそうめん」は、今で

は地域になくては ならない夏の風物 詩として定着し、外 国人も参加するようになっています。 第6回目となる今 年は、商店街にある 信用金庫の職員や



地元のサッカーチームなどがイベントを支えるボラン ティア役を買って出てくれるようにもなりました。

#### 人と人をつなぐ坂道

商店街では19年前からずっと、毎月一回、最終土曜日の朝7時からこの坂の掃除をしています。それは自分たちの財産を大事に育てて、磨き上げる活動でした。

「19年間続いていることが人と人のつながりを生ん

だんだと思います。外から来た自分には、それが大きな魅力だとすぐにわかりました」と山本さんはおっしゃいます。

"人と人をつなぐ" という二人の思い は、「写真でつづる しもみかど商店街」



アーケードをリニューアルした1998年よ り続いている毎月の掃除風景

という別のプロジェクトでも実を結んでいます。これは、商店街の店主や店の特徴をアート感覚あふれるユ



ニークな表現で紹介する写真 展です。近くの大学のデザイン広報サークルのメンバーや、写真家たちが素敵なイベントに仕上げてくれて、このプロジェクトを通じてつながりができ、これらの人々が下御門商店街のファンとなってくれたのです。

こうした取り組みを通じて、 新規出店数や来街者数が確実 に増えてきています。これは、

自分たちにできることを一生懸命考え続けた臼井さんを中心にして、坂が多くの人をつないだ結果ではないでしょうか。その坂という財産を磨き続けたからこその成功事例だといえるでしょう。

(OCSコンサルティング 伊藤 康雄)



#### 奈良市下御門商店街協同組合

住 所:奈良市下御門町 理事長:臼井 基雄 設 立:1964年

U R L: http://www.shimomikado.com/





おしゃれな外観が目を引きます

本場仕込みのシェフによる フレンチレストラン

# ~ La Petite ~

西宮市の阪急神戸線高架下の阪急夙川サンらいふ商店街に「La Petite (ラ・プチット)」はあります。当センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」助成金を活用して2016年5月にオープンしました。お店は最寄りの阪神西宮駅から徒歩10分強と少し離れた場所にありますが、ジビエ料理などフランスの家庭料理が楽しめると複数の雑誌等に取り上げられ、早くも話題のお店となっています。

#### 本場仕込みのシェフによる本格派 フレンチ

お店のコンセプトは「阪急夙川駅から東、阪神西宮駅北エリアの家族層をターゲットに、フランスバスク地方の伝統料理とジビエ料理を中心としたフレンチをコンパクトな小型店で季節野菜とともに提供し、四季折々の料理を楽しんでもらう」です。

これを可能にしたのが、フランスの食通の街リヨンのレストランやバスク地方のシャルキュトリー(食肉加工専門店)などで料理を学んできた女性シェフの



本日はご来店ありがとうございます。

私はフランのリヨンのレストランやバス ク地方のシャルキュトリー (豚肉の加工専 門店) 等でフレンチ料理を学んできました。

いわゆる「派手な演出」のフレンチ料理で はなく、シンプルなフランスの家庭料理を 皆様に身近に楽しんでいただければ嬉しく

お料理でご不明なことや、ご要望がございましたらお気軽にお声がけください。

シェフ 松本弥生

▲メニュー表にあるシェフのコメント 【こぢんまりした中にも雰囲気のあ る店内

松本氏の存在です。特にバスクは、フランスとスペインにまたがる国境地域の総称で、海と山の幸に恵まれた同地の郷土料理はバターや牛肉を中心とした重たいフランス料理と違い、旬の素材を生かした日本人好みの味です。

同店ではその本場の料理が提供されています。その代表的なものの一つが豚の腸詰め料理のブーダンノワールとブーダンブランです。ラ・プチットではこれを「ブーダンバスク」「自家製白いソーセージ」とし





りかは日冬袋日のグ

て提供しています。

他に評判なものがジビエ料理とデザートです。ここでも本場仕込みの技術と知識が活かされています。特にジビエ料理では、猪や鹿だけでなく鴨など野生の鳥なども提供されています。

近年ジビエ料理は、野生鳥獣による農作物被害で話題になっていることもありますが、低カロリーで高たんぱく、鉄分も豊富ということで、そのヘルシーさが女性を中心に受け入れられています。同店では本格的ジビエ料理が本場の味で楽しめると好評を得ており、羽根付きの野鳥のカルガモ(キンクロ)が入荷したという情報をFacebookで公開したところ、翌日には予約が入り完売しました。





9

# 食材へのこだわり

これらの味を支えているものに食材へのこだわりがあります。ジビエ料理に使用する肉は、丹波篠山の猟師さんが経営するジビエ専門店から直接仕入れています。また、加工された豚肉はシェフが学んだフランスバスク地方のピエールオテイザ社から、野菜は奈良県の無農薬有機栽培農家などからの仕入れです。

ワインは複数の卸売業者などからの仕入れですが、必ずシェフ自身が試飲して納得したものを厳選しています。また、メーカーや卸売業者などが開催する業務用のワイン試飲会にはシェフ自らが積極的に参加しています。



#### □コミが話題を呼ぶ

このように話題になっているラ・プチットですが、 特段大がかりな広告宣伝を行ったわけではありません。実施したことは店頭での手づくりチラシの配布とFacebookによる情報発信、商店街チラシへの掲載です。



店頭でのチラシ配 布は地味な取り組み ですが、チラシがなく なることが頻繁に起 こることから、地域の 人に気にかけてもらっ ていることを実感して いるとのことです。 Facebookでの情報 発信はシェフ自らが小 まめに行っています。

この頻度の高い情報

店頭配布の手づくりチラシ

発信が口コミを生んでいます。これがグルメ・レストランガイド「食べログ」のレビュアーに取り上げられる流れを作り、さらなる口コミの誘発につながったようです。

メディア関係の露出としては、オープン直後にまず地域のミニコミ誌「シティライフ阪神・神戸版」に取り上げられました。その後、コープの「ステーション」、「SAVVY神戸&阪神間」、「西宮Walker」と掲載が続いています。

その結果、ランチタイムは予約でほぼ満席状態とのことです。客層の中心は40~50歳代の女性が中心で、グループでの来店が多いようです。当初の想定どおり阪急夙川駅の東地域、阪神西宮駅の北地域からの来店が中心ですが、なかには夙川以西からの来店もあり、今後の商圏の拡がりを予感させています。

現在、これらのお客さんのリピートが増えつつあります。最初の来店では、鹿肉などのジビエ料理を食べたことがないと興味本位で注文していたお客さんも、味に納得することで夫婦や家族とのディナーでの再来店につながっているとのことです。

## 隠れ家的な小さなお店

開業してまだ1年ですが、前述のとおりここまで順調に推移しており、お客様のリピーター化が進みつつあります。カウンターを含め15席というこぢんまりした隠れ家的なお店ですが、シェフは店内の雰囲気も含め、自らのペースで料理を提供できると気に入っているそうです。

これからも旬のこだわり食材を使って、フランス仕 込みの技術と知識を活かした本場の郷土料理を家庭

的な雰囲気で提供してくれることでしょう。 (コンサルティング・パートナー"AUBE" 志賀 公治)



松本 弥生シェフ

店 名:La Petite (ラ・プチット)

住 所:西宮市西田町1-4 電 話:0798-33-6629

シェフ:松本弥生

営業時間: 11:30~14:30(L.O.14:00) 17:30~23:00(L.O.21:30)

定 休 日:水曜日

U R L:https://www.facebook.com/ petitenishinomiya/



# ★ 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(現在、女性及び40歳未満の男性の開業者を重点的に支援しております) を支援するために、店舗賃借料や改装工事費等を助成しています。

昨年度、女性の方が開業された4店舗をご紹介いたします!

MAIRO(マイロ) ●店舗名 飲食店

●商店街·小売市場名 水道筋6丁目商店街振興組合

神戸市灘区水道筋6-3-3 ●住 所

ライオンズマンション王子公園第3

078-806-8718 ●電 話 平成28年5月20日 ●開業日

★お店の自慢 自然の素材を生かした優しい味つけで、心と体が ポイント 元気になれる場所を目指しています。



#### 楽笑家(らくしょうや) ●店舗名

飲食店

●商店街·小売市場名 城巽通商店街

●住 所 姫路市二階町3-1

●電 話 079-280-1566

●開業日 平成28年6月11日

★お店の自慢ポイント お手頃価格でも、厳選し た食材を手間暇かけて調 理し、美味しい料理を提供 しています。



●店舗名

#### swasti(スワスティ)

リラク ゼーション

●商店街·小売市場名 西宮双葉市場商業(協) (阪急夙川サンらいふ)

西宮市西田町1-3 ●住 所 0798-38-8826 ●電 話 平成28年8月4日 ●開業日

経験豊富な女性セラピストによる、完全プライ ★お店の自慢 ポイント ベートリラクゼーションサロンです。



旬食品(いまどきしょくひん) ●店舗名

鯖·穴子 寿司店

●商店街·小売市場名 清荒神参道商店会

宝塚市清荒神3-3-16 メゾン希1階

●電 話 0797-91-1559

●開業日 平成28年9月1日

★お店の自慢ポイント 「母の手作り寿司」として、 化学調味料や防腐剤を使 用せず、心を込めて握っ ています。



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。

▶バックナンバーの閲覧は 商ひょうご





# 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

**〒650-0044** 

神戸市中央区東川崎町1丁目8番4号 神戸市産業振興センター2階 TEL 078-977-9116 FAX 078-977-9119

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