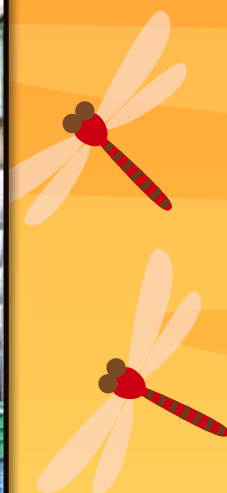


# 商ひようご

vol.

143

2018.10



商店街・市場探訪

地域をささえる縁の下の力持ち ～三木市商店街連合会～

商売繁盛の裏ワザ

つながりを大切に 加古川初の紅茶専門店

～CHATSWORTH(チャッツワース)～

トピックス in ひようご

独特の空気感に若い人が魅了される街 ～塩屋商店会～

トピックス in 全国版

ユニークな空き店舗対策事業で商店街の活性化を目指す

～駅前商店街(和歌山県田辺市)～

お店 拝見

職人技が光る溶岩石使用のオープンで焼くパン店

～Le Prust(ル・ブルースト)～



地域商業をささえる縁の下の力持ち

## ～三木市商店街連合会～

今回ご紹介するのは、各地域で頑張っている商店や商店街組織ではなく、商店や商店街の活動を多方面にわたりサポートしている組織「三木市商店街連合会」です。三木市内広域に広がり、厳しい商環境で頑張っている商店や商店街をまとめ、状況に応じて必要なサポートや事業を実施する、いわゆる縁の下の力持ちです。そのような「三木市商店街連合会」の役割と活動の一部をご紹介します。



### ■「三木市商店街連合会」の誕生

昭和48年、三木市内の個店有志が集まり結成されたのが「三木市商店街連合会」です。

その後、大店法の撤廃、大型店の郊外への進出、バブル崩壊、少子高齢化問題等、相次ぐ厳しい商環境の変化が、三木市内の地域商業にも影響を及ぼしました。そのような商環境の下、平成13年ごろより各地域の商店街組織がより結束を固め、連合会活動を推進してきました。さらに離合集散を重ねつつ、平成21年頃から現在に至っては「明盛商店会」「ナメラ商店会」「プリンスロード商店会」「サンロード商店街振興組合」の4つの商店街組織と一部の個店加盟店とが中心となり活動を継続しています。

### ■「三木市商店街連合会」の役割

三木市の場合、いわゆる明確な中心市街地といえる地域がなく、鉄道の駅ごとに商店や商店街が点在しています。このような商店や商店街をまとめる役目が「三木市商店街連合会」です。また、これまで商工会議所等が行っていた業務についても地域商業を考える上で必要な業務だと認識し、その一部を担っています。さらに、金物で有名な地場産業、山



明盛商店街



サンロード商店街

田錦で知られている農業および地域商業が三位一体となり、行政等と協働しながらバランスの取れた魅力あるまちづくりを円滑に行うためのサポーターとしての活動も「三木市商店街連合会」が担う重要な役割となっています。

### ■「三木市商店街連合会」の活動

#### 事業活動の5つの柱

- ① 直営店「MIKI夢ステーション」運営
- ② 「三木特産酒米山田錦入せんべい」等オリジナル商品開発販売
- ③ 商店街空き店舗対策「商店街パワーアップ事業」
- ④ 商店街等情報発信事業
- ⑤ 研修・販売促進事業

#### ①直営店「MIKI夢ステーション」の運営

市の委託を受け、旧三木鉄道三木駅の車庫を改装し、平成22年6月、三木鉄道ふれあい館と共にオープンしました。その役割は、利益追求ではなく地域



イベントでにぎわうMIKI夢ステーション

住民の不便な買い物環境を解消することです。商品の調達先は連合会の会員が中心で、惣菜・弁当・野菜・魚・青果物等を委託販売しています。また、「市



郷土料理研究会えぷろん三木」が運営するお食事処も併設し、年2回の大感謝祭（春・秋）も実施するなど賑わいをみせています。

## ②「三木特産酒米山田錦入せんべい」の開発販売

以前より、商工会議所が三木市のお土産物開発を各方面に働きかけていました。「三木市商店街連合会」でも山田錦を利用した地域の名物ができないかと試行錯誤した結果、「酒米山田錦入せんべい」の開発に成功し、平成17年より販売を開始しました。商品は「三木歴史物語煎餅」「金物せんべい」などバリエーションに富み、製造は社会福祉法人「神戸光の村」に委託しています。顧客のニーズに応えながらリニューアルを重ねることで販売は軌道に乗り、製造が追いつかない時期もあるそうです。

## ③商店街空き店舗対策「商店街パワーアップ事業」

商店街パワーアップ事業推進委員会（三木商工会議所、三木市産業振興部商工振興課、三木市商店街連合会）が中心となりチャレンジショップの誘致や「商店街にぎわい広場設置事業」の運営を行っています。チャレンジショップでは、三木商工会議所等が行っている「創業スクール」と連携をとっています。平成13年度からの出店者は、延べ34店舗となり、



酒米山田錦入せんべいチラシ(平成25年5月版)

そのうち21店舗が現在も頑張って営業しています。また、「商店街にぎわい広場設置事業」は延べ19件の参加があり、地域のイベントとして盛況な活動を毎年行っています。

## ④情報発信事業

費用や時間、人材の問題により、個別の商店街や個店がなかなか運営できない情報発信事業にも取り組んでいます。具体的には、会員店舗の紹介や事業活動等の情報を掲載するホームページやフェイスブック、全会員のデジタルマップの作成や運営を行っています。

実は、これらの業務はIT分野の知識やノウハウを持つ会員へ委託しています。このような人材を得られたのも、当連合会が広域に渡り組織されている賜物といえます。

## ⑤研修・販売促進事業

研修・販売促進事業では、個店の研修である「繁盛店見学」と商店街の活性化に繋がる「先進地商店街視察」等の研修を実施しています。今年度も10月に「繁盛店見学」、来年2月に「先進地商店街視察」を予定しています。また、市内最大のイベント「三木金物まつり」、歳末セールを市内全商店街で同時開催する「ビッグバザール」の運営協力や販売促進事業を行っています。



商店街パワーアップ事業チラシ

## ■「三木市商店街連合会」のさらなる活動

さまざまな事業を展開し、地域商業の発展に貢献している「三木市商店街連合会」ですが、他の組織同様に後継者人材や資金面の課題もあります。これらは、一気に解決する課題ではないという認識のもと、各事業が少しずつでも前に進み、その力が互いに影響し合い、相乗効果を生むことにより一つの方角に向かうことで解決出来ると考え、日々研鑽されています。商業を通じて地域へ貢献することを事業の核と捉え、薄紙を一枚一枚重ねるような活動かもしれませんが、今後も根気よく継続していかれるとのことです。

(環境デザイン研究所 久保 通彦)



三木市商店街連合会会長 前川厚行氏

## 三木市商店街連合会

明盛商店会・ナメラ商店会  
プリンスロード商店会  
サンロード商店街振興組合

住 所：三木市本町2丁目1-18 三木商工会館内  
電 話：0794-83-3377  
会 長：前川 厚行  
U R L：http://www.miki-de.com

# 商売繁盛の(裏)ワザ

つながりを大切に 加古川初の紅茶専門店

## CHATSWORTH (チャッツワース)

兵庫県が実施する「第2回ひょうごいいね!お店表彰」で奨励賞を受賞した紅茶と英国菓子の店 CHATSWORTH (チャッツワース) は、加古川初の紅茶専門店です。JR加古川駅から徒歩4分、常時40品目の紅茶を揃え、英国の雰囲気为本格的な紅茶を楽しむことができます。店内で開催される音楽イベントには、全国からファンが集まり、イベント限定フードも提供されます。



### ポイント1

#### 明確なコンセプト「紅茶の専門店」

チャッツワースは「紅茶の専門店であること」を大切にしています。そのため、大手カフェチェーン店やファストフード店、最近流行のコンビニエンスストアのカフェとは一線を画し、価格ではなく、紅茶の品揃え、知識、雰囲気を大切にするお客様の支持を得ることができています。

#### ○英国の雰囲気を加古川で

チャッツワースはイギリスの16世紀に建てられたカントリーハウスの名前です。店内はロンドンの貴族の邸宅をイメージさせる調度品で統一され、



店内

紅茶や英国菓子が提供される食器もロンドンのアフタヌーンティをイメージさせるものを利用しています。

完全予約制で1日2組限定のアフタヌーンティセット(2,500円)は、40種類の中から好きな紅茶を選ぶことができ、英国風のゆったりとした雰囲気のなかで本格的なアフタヌーンティを楽しむことができます。3段のお皿に盛りつけられたお菓子、ケーキ・スコーン・ローストビーフサンドイッチなどは、



アフタヌーンティセットの写真(完全予約制)

味はもちろん、SNS映えを意識するお客様にも人気があります。

紅茶は40種類、カップまたはポットで提供しています。イギリスだけでなく、愛媛県内子町の有機JAS認証を取得した「ペにふうき」\*の「妖精の火香(first

| 紅茶メニュー表(一部)                                  | 紅茶メニュー表(一部)                                  |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <p>紅茶メニュー表(一部)</p> <p>紅茶の種類と価格が記載されています。</p> | <p>紅茶メニュー表(一部)</p> <p>紅茶の種類と価格が記載されています。</p> |

紅茶メニュー表(一部)

flush)」をはじめとした国産の紅茶も提供しています。

※1993年に野菜茶業研究所において紅茶用の優良品種として開発されたお茶

#### ○紅茶のためのフードメニュー

フードメニューは「紅茶のためのグラタンセット」「紅茶のための野菜カレーライスセット」など、あくまでも紅茶を美味しくいただくためのメニューとなっています。



マグスタイルの紅茶



ショーケースに並ぶケーキ



店内で販売している紅茶

| フードメニュー表(一部)                                   |
|------------------------------------------------|
| <p>フードメニュー表(一部)</p> <p>フードの種類と価格が記載されています。</p> |

フードメニュー表(一部)

### ポイント2

#### 来店のきっかけをつくる

加古川駅前の商店街「ベルデモール」に立地するチャッツワースですが、商店街を歩いている方に知っ



### 集客の仕組みづくり



近いお客様の来店を促すことができます。

一方、インターネットは時間や場所を選ばずにコミュニケーションが可能であり、イベントに参加された方が商品やサービスについて拡散しやすいツールです。チャットワースでは、来店されたお客様だけでなく、音楽イベントや冊子をご覧になったお客様がご自身のSNSでお店の情報を発信しています。

インターネットを活用することができる無料ツールは、

ていただくだけでは、ターゲットである「紅茶好き」「英国好き」な方に来店いただくことは困難です。そこで、インターネットをはじめとして、イベントや冊子への執筆等を通じて新規顧客の来店のきっかけをつくっています。

### ポイント3

#### 人とのつながりを大切に

お店を知っていただくためのイベントや冊子等の様々な取組は、人とのつながりを大切にしてきた岸本氏だからこそ実現したといってもよいでしょう。お店で開催する音楽イベントの入場料は全額ミュージシャンの出演料としてお支払いしています。入場料は店の売上や利益とはなりませんが、来店していただくことでチャットワースというお店を知っていただくきっかけになり、お客様の増加につながるとともにミュージシャンとの関係も構築することができます。その結果、著名な芸能人のツアー会場としてお店を使用していただいたこともあります。

このように「広告宣伝としてイベントを開催する」のではなく、「人とのつながりを大切に」するためにイベントを開催することで結果的に店のPRにつながっています。実施することは同じでも、そのきっかけや想いは自ずとお客様に伝わり、それがそのままチャットワースというお店のイメージを作り上げています。

人とのつながりを大切に、相手の役に立つことを実行しているうちに人が集まる仕組みができました。音楽イベントやワークショップは時間や場所が決められてしまうため、参加できるお客様の数は制限されます。しかし、それぞれのイベントに本当に興味があるお客様が来店されることから、よりターゲットに

ホームページやブログ以外にもネットショップ制作、インスタグラム等のソーシャルメディアがあります。スマートフォンの普及により、お客様も当たり前のようインターネットを活用されています。良い口コミはなかなか広がらないインターネットですが、お店のこだわりや魅力をお客様がシェアしたくなる仕組みをつくることによって、リピーターの確保だけでなく、新規顧客の獲得につながる可能性があります。

お店を知っていただくためのイベントやインターネットを活用するためには、チャットワースのように「当店はどのようなお店なのか」を明確にすることが重要です。

(中小企業診断士 宇田 名保美)



岸本孝一さん 岸本はつ江さん

### 店名 CHATSWORTH (チャットワース)

住 所：兵庫県加古川市加古川町篠原町 4-7  
代 表：岸本 孝一  
設 立：1994 年  
電 話：079-420-1707  
営業時間：11:00 ~ 20:30  
定 休 日：火曜日  
U R L：<http://www.interq.or.jp/www-user/chatea/top.htm>



## 独特の空気感に若い人が魅了される街 ～塩屋商店会～（兵庫県神戸市）

塩屋商店会は、塩屋地域の商店を入会対象とする商店会です。塩屋地域は JR 塩屋駅、山陽塩屋駅周辺の街で、垂水駅と須磨駅の間に位置します。

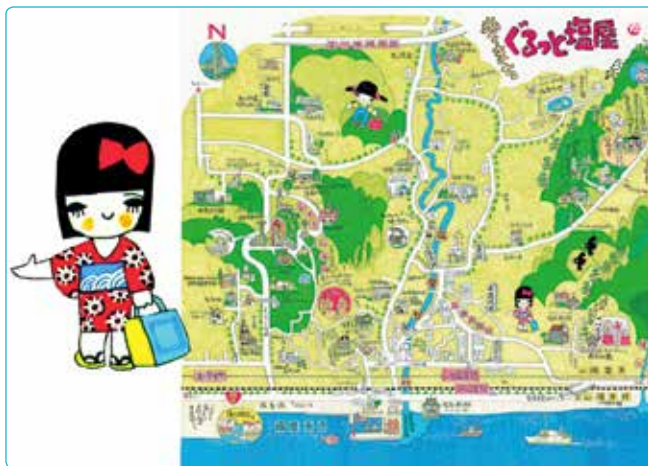
60 年の歴史をもつ古い商店会ですが、約 60 軒の会員のうち、20 軒がここ 10 年で開業した若い店主のお店です。商店街の若手というと、2 代目、3 代目の方が多いように思われますが、塩屋は古い



ホームページより 塩屋の街並み

街なのに新しい人が集まってきているのが特徴的です。

古い街に若い人を呼び込み、彼らが活躍するようになるまでにはどのような経緯があったのか、理事長の金本規永氏と青年部代表の堀田寛晶氏にお話をお聞きしました。



ホームページより 塩屋マップ

### 1 塩屋の魅力を発信し、若い人を誘引

塩屋の魅力は、なんといってもゆったりとした独特の空気感。数年前に移住してきた方によると、1 円でもトクをしたいと言わんばかりの余裕のない都会の空気とは異なり、地域のつながりでゆったりと経済が循環しているような雰囲気がホッとするのだそうです。



塩屋本

そんな魅力を内外に伝えたのは商店会でした。神戸市の「地域商業活性化支援事業」などの補助金をうまく活用し、塩屋の魅力を伝える取り組みを行ってきました。

そのひとつはフリーペーパーの「塩屋本」です。塩屋にあるお店や人物、歴史などを魅力的に描いた雑誌風の冊子で、2015 年と 2017 年に 5000 部ずつ配布されました。塩屋本を読むと、海も山もある自然に恵まれた立地や古さもありながら新しさやおしゃ



しおや歩き回り音楽会の様子

れさもあるという独特の雰囲気に加え、のんびりとした人びとの温かさが伝わってきます。リアルな場で魅力を伝えているのは、2014 年から開催されている「しおさい」というイベントです。「まちの文化祭」ともいえるアートをテーマにした大きなイベントで、絵画や写真の展示、各種ワークショップ スタンブラリーなど、1 ヶ月間にわたって塩屋全体で開催されています。目玉イベントは「しおや歩き回り音楽会」で、30 組以上の塩屋ゆかりの音楽家たちの演奏をみんなで歩いて聴きまわります。

このような取り組みを続けているうちに、塩屋に魅了された若い人々が移住してきて開業し、商店会にも入会するようになってきたといいます。



スタンブラリー台は店の軒先に置いてあり気軽に参加することができる。

### 2 青年部始動、イベントも成功

これらの活動もちろん若手が関わっていました





LINE@のチラシ

が、昨年から本格的に若手の力を結集しはじめました。

2017年度には、兵庫県の「商店街次代の担い手支援事業」を活用し、若手が集まって議論する場をもうけました。最終的には商店会のLINE@アカウントの開設にこぎつけることができました。

その活動をベースに、2018年4月には、塩屋商店会青年部（通称：シオヤング）を発足させました。青年部の中心となっているのは、堀田氏をはじめとする、この2～3年に塩屋で開業した若い人たちです。

青年部では、発足早々の6月に「塩屋市（しおやいち）」というイベントを開催し、成功をおさめました。塩屋市は、1日限りのイベントですが、多くのお店が参加して盛況に終わりました。フリーマーケットには、塩屋とその近隣から手作り商品、お菓子やドリンク、整体など、幅広い業種で25店舗以上が出店しました。塩屋の飲食店の料理を集めてビュッフェ形式で提供した「しおやランチバイキング」も大人気で、大人1人1000円、子ども500円の



塩屋市のチラシ

チケットがあったという間に完売してしまいました。いずれも塩屋のお店のよさをまとめて知ることができ、店舗の利用促進にもつながりやすいイベントといえるでしょう。ほかにも「塩屋の商店街いまむかし」について語るトークイベントや、塩屋在住のアーティストのライブで盛り上がりました。

塩屋市は準備期間が限られた中で開催されたイベントで、若干の混乱もあったとのことでしたが、フリーマーケットに出店した2軒の個人店舗がこれを機会に商店会に入会するなど、具体的な成果にも結びつきました。

### 3 若い人の思いを大切にしながら発展を期待

このような経緯をお聞きしていると、他地域から若い人を呼び込むところからはじまり、さらに地域の活動に巻き込みながら若手中心の活動で成果を上げるところまで、短期間のうちに実現していることに驚かされます。

金本理事長のお話の中には、何度も「若い人に思いをもって頑張ってもらいたい」という言葉が出てきました。昔ながらの店舗との温度差もあるようですが、そこは理事長がフォローしながら、若手メンバーが憂いなく力を発揮できるよう背後で支える姿勢が感じられました。

青年部代表の堀田氏には、イベントで一時的に人を集めるだけでなく、個店の経営の繁盛も意識した取り組みをすることで、さらに新しい人を呼び込める



塩屋のマスコットしおみちゃん(右)  
しおとくん(中)しおんくん(左)

好循環を作っていきたいとの思いを語っていただきました。まだ発足したばかりで全ての若手店主に声をかけきれていないため、今後はもっと多くの若手を巻き込んでいきたいとのことです。

お話をお聞きしている間にも交流スペースとなっている「しおみちゃんの家」には何人もの若い人が訪れ、目をキラキラさせて塩屋のよさを語ってくれました。昔ながらの住人だけでなく若い人にも愛されている塩屋の街、これからどのように進化していくのか楽しみです。

(中小企業診断士 箕作(きさく)千佐子)



今回お話を伺った代表理事金本規永氏(左)、  
青年部代表堀田寛晶氏(右)

### 一般社団法人 塩屋商店会

住 所：神戸市垂水区塩屋町 3-6-15

電 話：078-767-9408

代表理事：金本 規永

U R L：http://www.nice-shioya.jp/

## ユニークな空き店舗対策事業で商店街活性化を目指す ～和歌山県田辺市 駅前商店街～

田辺市は紀伊半島西部、和歌山県の南部に位置しており、人口 7.5 万人（2018 年 6 月末現在）と県下第二の都市となっています。

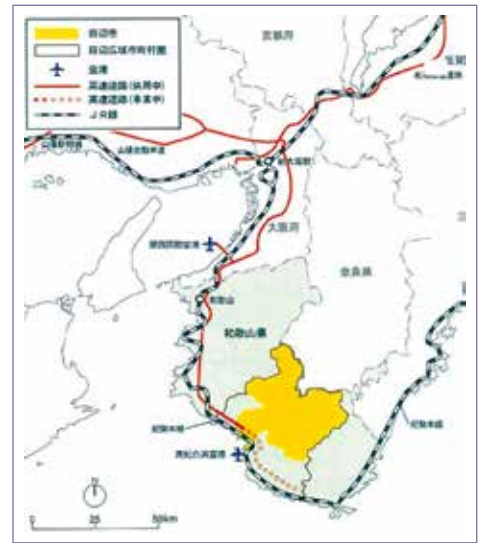
古くは熊野古道中辺路ルートの玄関口として栄え、また江戸時代には城下町として町割りが整備され、商店街の基礎が形成されました。明治以降も商業地として栄え、紀南地域の中心的な商都として発展してきました。

JR 紀勢本線が海岸部に沿って通っており大阪まで特急で 2 時間、車でも高速道路を使えば約 2 時間で大阪へ行くことができます。

駅前商店街は、紀伊田辺駅前のロータリーから片蓋式アーケードが南西に約 160m 続いており、市の玄関口にある商店街となっています。



駅前商店街



田辺市都市計画マスタープランより

### ● 取り組みの素地となっている中心市街地活性化事業

しかし他都市同様、郊外にバイパス道路が整備され、大型店・量販店等の出店が続いたことや居住地域の郊外移転などにより、中心地の商店街は衰退しつつありました。そのため、平成 21 年 3 月、市は中心市街地活性化計画の認定を受け、まちづくり会社「南紀みらい（株）」を設立し、面的なハード整備とともに商店街の活性化策を行ってきました。

その活動の中から生まれたのが「あがら☆たなべえ調査隊」（以降、調査隊とする）という 30 歳代の人々を中心としたまちづくりグループです。この調査隊は、ご当地丼を軸にした食の観光 PR 事業にボランティアとして協力した人々を母体としたもので、商業者、会社員、JA 職員、行政職員、商工会議所職員、主婦等さまざまな立場の人たちで構成されています。

これまで「甘☆夏 map」「イケ☆メン map」「ラン☆パラ map」と 3 度のまち歩きマップ作成や街バル事業の立ち上げ等に関わってきました。中心市街地活性化計画は平成 26 年 3 月までの 5 年間で計画期間を終了しましたが、まちづくり会社、および調査隊は継続しており、新たな活動を模索していました。

### ● きっかけとなったハード整備事業

駅前商店街は交通至便な立地にあることから従前は比較的安定した状況にありましたが、商店主の

高齢化が進んだことや病院の郊外移転、近畿自動車道のインターチェンジ開通、りんくうタウン・和歌山市に大型 SC が開業したことなどから近年、老舗店が閉店するなど急速に空き店舗が増えていました。

また、目立つ場所に空きビルがあったことやアーケードが老朽化していたことから、市が「田辺駅前商店街外観修景整備事業」に取り組むことになり、アーケードの撤去・改修や無電柱化等のハード整備を進めることとなりました。

そのような中、調査隊の検討会で「ハード事業も重要だがソフト事業がより大事だ」との意見から「商店街の全店舗が開いている風景を見たい」という発案があり、商店街に相談することとなりました。

商店街の理事長も空き店舗が増えていたことによる危機感や商店街としての創業支援のあり方などの勉強会に参加していたことから問題意識があり、事業化に向けた実行委員会の立ち上げとなりました。

実行委員会は理事長を始め、商店街の若手・女性商業者、商工会議所・まちづくり会社・行政の職員に加え、外部から女性デザイナー、女性フリーマーケット出店者をメンバーとしたことから、結果的に半数が女性となりました。

### ● 空き店舗対策事業の内容

事業は、オープンシャッタープロジェクト「田辺エ



キストラ商店街」と名付けられました。映画のエキストラのように“その日だけ特別に商店街に集まる出演者（店主）”という意味です。

具体的な事業内容

は、商店街内のシャッターが降りた店舗を1日だけ一斉に開け、他地域の事業者やフリーマーケットなどの出店者にブース出店してもらうというものです。既存の店舗も夜



第1回エキストラ商店街のチラシ（表・裏）



第2回エキストラ商店街のチラシ（表・裏）

営業の居酒屋がランチを提供したり、体験イベントなどを共催したりしました。

第1回目は平成29年12月16日に13店舗（内、既存商業者6店）で、お弁当、惣菜、パン、地ビールなどの飲食物や手づくり雑貨の販売、レザークラフト体験のワークショップなどを行いました。1回目が高評価を得たことから、2回目を平成30年4月7日に11店舗（内、既存商業者2店）で実施しました。2回目はさらなる集客を目指し、実験的に地元の商店街連合会が行っている「100円商店街」、まちづくり会社が駅前広場で行っている「べんけいマルシェ」と同時開催としました。

## ●事業の成果と課題

1回目の来街者が約3,300人、2回目の来街者が約4,700人と多くの集客があり、イベント事業としては一定の成果を挙げました。ただ、2回目を100円商店街と共催したことによる効果として来街者増はあったものの、来街目的や客層が違うことなどの課題が見えました。

当初、これまであまり接点のなかった空き店舗のオーナーを探し、協力を依頼・説得することに労力



空き店舗



エキストラ商店街開催



来街者が溢れる通り

と時間がかかることが懸念されましたが、「1日だけなら」と交渉は比較的スムーズに進みました。これは、これまで中心市街地活性化事業をまちづくり会社が行ってきたことと理解ある商店街理事長の協力の賜物といえます。また出店者集めも、まちづくり会社や商工会議所、フリーマーケット出店者のこれまでの活動によるネットワークが活き、スムーズに進みました。

イベント出店者が空き店舗に新規開業者として正式に出店するという事例はまだ起きていませんが、商店街の活動や賑わいの様子を知り、ここで出店したいという人が現れ、ここ1年は新規出店が相次ぎました。一方で、外部からの出店ブースが賑わうことが多く、既存商店の意識改革ややる気の醸成にはもう少し時間がかかるようです。

## ●今後の展望

エキストラ商店街はまだ2回開催しただけですが、今回の取り組みにより、これまで関係の薄かった商店街を基軸とした店舗オーナー（地権者）とフリーマーケット出店者（新規出店者希望者）とのネットワーク構築の足がかりができました。



田中淳司理事長（右上）と田辺エキストラ商店街実行委員のみなさん

この関係性をより強化するために、おのずと今後も事業継続はなされるでしょう。まちづくり会社としては、これを他の商店街に広げたいとの想いもあります。

「あがら☆たなべえ調査隊」というまちづくりグループでの発案から生まれた事業ですが、人口減少が進む地方都市にあって商店街という場を地域の資産、コミュニティの結節点としてどう活かすか、今後の展開が大いに期待されます。

（中小企業診断士 志賀 公治）

## 田辺駅前商店街振興組合

住 所：和歌山県田辺市湊 15-8

理 事 長：田中 淳司

U R L：http://tanabe-shouren.kilife.jp/cnts/option2/?c=22

## 田辺エキストラ商店街実行委員会 （事務局 南紀みらい株式会社）

住 所：和歌山県田辺市湊 1-20 田辺市観光センター 2階

T E L：0739-25-8230

U R L：http://www.nanki-mirai.jp/

## お 店 拝 見

職人技が光る溶岩石使用の  
オープンで焼くパン店

# Le Proust(ル・プルス)



JR 佐用駅から徒歩 5 分、佐用警察署の横に「Le Proust (ル・プルス)」があります。近くには観光スポットで有名な佐用の大イチヨウの木もあります。当店は、ひょうご産業活性化センターの「商店街新規出店・開業等支援事業」助成金により空き店舗を改装し、2017 年 12 月にオープンしました。



改装前

## 25 年間パン一筋の夢を故郷で

経営者の山田文章さんは地元の高校を卒業した後、神戸や姫路などの有名パン店に勤務する中で、パンの製造技術や販売方法を学び、経営のノウハウを身につけました。パン職人として修行を重ねるうちに、独自の商品を製造し自ら販売してみたいと考えようになりました。そんな時、佐用町商工会が主催する創業塾があるのを知りました。創業塾に参加



佐用の大イチヨウ

したことで、これまでの経験を生かし、生まれ育った故郷佐用の皆さんに焼きたてのパンを食べてもらい、パンを通じて佐用の特産品を幅広く紹介していきたいという思いが募り、地元佐用での独立開業を決意しました。

## 不安を抱えての開業

生まれ育った佐用町での開業を決めましたが、都会と違い商圈内に若い顧客が少なく、通行者数も多くないという厳しい状況で、個人のパン店にお客さんが来てくれるのかという不安を抱えていました。資金面での不安もありましたが、商工会に物件確保や改装費、機械設備等の資金調達について相談することで、一つずつ不安を解消し、開業することができました。

物件確保と老朽化した建物改装費やこだわり機器導入費用の調達

物件はいくつか候補もありましたが、観光スポットの大イチヨウもあり、幹線道路を通る車からもよく見え、目立つ位置にある空き店舗を



店舗内 奥の作業場が見ることができる

購入することに決めました。しかし、建物は老朽化が激しく、パン店にするには相当な改装が必要でした。物件購入費や全面改装費に加え、溶岩石使用のオープンや配置スペースに適した設備の導入などの資金調達が悩みましたが、商工会の支援を受け日本政策金融公庫からの借入が可能となるとともに、ひょうご産業活性化センターの事業計画書作成等のアドバイスを受け、助成金も活用できることになりました。

## 店舗の改装での工夫

老朽化した建物を清潔感のあるパン店に改装ができるのか不安でしたが、パン専門店であることを認知してもらえる外観にするために赤い可動式テントを設置し、アンティークな木材を使用した陳列棚など欧風の落ち着いた内装にするなど工夫を凝らしました。また、お客さんから清潔な製造工程が見えるように作業場との間仕切りをガラス張りにし、店奥にはパン教室が行える部屋を作りました。

## 仕入先との交渉や地元農家や高校との連携仕入

都会の業者は、製パン材料や食材を遠方の個人のパン店に配達してくれないため、岡山県の業者と



交渉して仕入れています。また当店では地元農家の小豆やもち大豆きな粉、佐用高校の卵など地域と連携して地元産の食材を積極的に使用しています。

### 仲間の応援と手作りチラシでオープン

オープンするまでに先輩の人気のパン店などを訪問し、さまざまなアドバイスをもらいながら店のあり方や方向性を固めていきました。店主の人柄からか、オープン時には、競合すると思われるお店も自店のSNSで「ル・プレスト」の案内をしてくれたり、オープン後の手伝いまで買って出てくれた仲間もいます。オープン当日は、奥さんの手作り折込チラシの反響もあり、売上は当初目標の2倍を超えることができました。



手作り折込チラシ

### 食した時にあの時の記憶が蘇るパン店に

お店の名前「ル・プレスト」はフランスの小説家の名を借りたもので、「失われた時を求めて」という小説の中で、主人公がマドレーヌを紅茶に浸したとき、その香りをきっかけに幼少時代の記憶が鮮やかに蘇るという節があります。当店のパンを食した時、なつかしい故郷佐用を思い出してもらえるパンを提供したい、そんな想いで「佐用ならではの旬の食材を使い溶岩石使用のオーブンで焼く、安心して食べていただけるこだわりパン」を提供しています。

### 顔が見える接客

売場は4坪と決して広くありません。しかし、そこには、山田さんのパン作りへの強い思いがこめられています。お客さんがドアを開けるとすぐにパン作り作業の様子が見え、店主もお客さんの顔が見える、パン職人として、食材や独自の製法、美味しい食べ方などをきちんと説明し、作り手の想いを直接会話の中で伝えていきたい、このようなこだわりがル・プレストのパンをまた食べたいと思わせるのかもしれません。

### 一番人気は山型湯種食パン

当店では佐用産小豆を使用した「あんパン」「あんクロワッサン」や佐用産もち大豆を使用した「き



佐用産小豆を使用したあんパン



佐用産きなこを使用したきなこパン



佐用高校の卵を使用したクリームパン

な粉パン」佐用高校の卵を使用した「クリームパン」など、自家製のフィリング\*を使用した菓子パンは好評ですが、なかでも評判がよいのは「山型湯種食パン」です。



湯種食パン

通常より生地の水を多く使用し、長時間熟成発酵させることで食感が良くなり、遠赤外線効果のある溶岩石使用のオーブンで焼き上げることで小麦の風味を出しています。生で食べてもトーストしてももちもちとした食感と小麦の甘みを感じることができると口コミが広がり、お土産としても大人気です。

※菓子パンに使用する中身の具材のこと

### 大イチョウに負けない感動と幸せを味わってほしい

オープンしてから順調に売り上げを伸ばしてきた同店ですが、今後も新たな挑戦が続きます。夏季限定



夏季限定販売のひまわりパン

でひまわりパンを販売し、今後は、「佐用産フルーツ酵母」「大イチョウのパン」の開発に取り組む予定です。『特別なもので

はなく、日常の食卓にル・プレストのパンが並んでいることが理想。また、お客様の日々の生活に於いて、パンを買いにくることが楽しみの一つになっている。そんな風に、佐用の町にもっとル・プレストの風を吹かせたい。そして大イチョウに負けない感動と幸せを味わってほしい。』と山田さんは日々独自商品の開発に頑張っておられます。

(中小企業診断士 南山 豊)



店主の山田文章さん

### 店名 Le Proust(ル・プレスト)

住所：兵庫県佐用郡佐用町佐用 3134  
電話：0790-65-9848  
代表：山田 文章  
営業時間：7:00～19:00  
定休日：月曜日（他不定休有り）

# 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、店舗賃借料や改装工事費等を助成しています。  
今回、新たに下記の2店舗が開店しましたのでご紹介いたします。



## 店舗名 地元特産販売所 じんだい 小売業

\*\*\*\*\*

- 商店街・小売市場名 二見商会会
- 住 所 明石市二見町東二見 422
- 電 話 078-942-1758
- 開 業 日 平成 30 年 7 月 26 日

### お店の自慢

二見沖の真ダコやタコ飯おにぎり、お弁当、お惣菜を販売しています。また、種から養殖したワカメとコンブが大人気。イカナゴの時期は、浜から直送したものを生で販売し、釘炊きにもします。1年を通して、味付け海苔や焼き海苔を販売しています。



## 店舗名 アトリエ三体夢 エステティックサロン

\*\*\*\*\*

- 商店街・小売市場名 芦屋本通り商店会
- 住 所 芦屋市公光町 9 番 7 号モントルービル 302
- 電 話 0797-38-8719
- 開 業 日 平成 30 年 8 月 6 日

### お店の自慢

インテリアのテーマはシノワズリ。  
遠方から来ていただくお客様にもゆっくりくつろいでいただける空間をつくっております。  
ワークショップやギャラリーも好評です。



## ～商店街の空き店舗等活用助成金のご案内～

| 事業名  | 新規出店・開業支援事業                                                      |                                                     | 商店街空き店舗再生支援事業                                                                                      |
|------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | 新規出店支援事業                                                         | 地域交流促進等施設設置・運営支援事業                                  |                                                                                                    |
| 対象事業 | 商店街の空き店舗への新規出店<br>※「若者・女性チャレンジ枠」として、女性及び40歳未満の男性の開業者を特に支援しております。 | 子育て・高齢者支援など地域交流や生活支援のための施設を設置し、商店街のコミュニティ機能の強化を図る事業 | 商店街等が空き店舗を借り上げ、以下の出店者を誘致する取組<br>(ア) 商店街に必要な業務等の魅力ある出店者<br>(イ) 短期・週末など柔軟な形態の出店者<br>(ウ) チャレンジ出店      |
| 対象者  | 開業希望者                                                            | 商店街・小売市場、商工会議所・商工会、まちづくり会社等                         |                                                                                                    |
| 期 間  | 2年                                                               |                                                     | 3年                                                                                                 |
| 対象経費 | 店舗賃借料<br>内装工事費<br>ファサード整備費                                       | 店舗賃借料<br>内装工事費<br>ファサード整備費<br>広告宣伝費等運営費             | 店舗賃借料、内装工事費、ファサード整備費、広告宣伝費等運営費、コンサル委託料(複数の空き店舗をまとめて出店誘致するための経費)<br>※チャレンジ出店は、専門家派遣経費も対象            |
| 助成額  | 対象経費の3分の1以内<br>上限(1年目150万円、2年目50万円)                              |                                                     | 対象経費の2分の1以内<br>上限(1年目200万円、2年目75万円、3年目35万円)<br>※チャレンジ出店で1年未満の場合は3カ月単位で按分<br>コンサル委託料 上限100万円(1年目のみ) |

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** **検索**



## 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](mailto:center@staff.hyogo-iic.ne.jp)  
休業日／土・日・祝祭日・年末年始