

令和元年度 富士市まちなか活用事業
商店街×起業家支援プロジェクト「富士本町・吉原まちなか Labo」
まちなか Labo キックオフイベント
～魅力ある店づくりが地域活性化に繋がる～

実施報告書

■実施日時・場所

日時：令和元年 5月 16日（木） 18：30～20：00

会場：市民活動センターコミュニティ f

■実施体制

主催：富士市産業経済部 商業労政課

共催：富士商工会議所・富士市商工会・富士市産業支援センター f-Biz

■対象者

起業・出店希望者、不動産オーナー、商店街関係者その他興味のある方

■参加者

受付確認参加者：34名

主催者関係者：16名 計 50名

■内容構成

1 開 会

2 主催者代表挨拶（仁藤 哲(さとる) 副市長）

3 第一部：講演

「カリスマ店主直伝、繁盛する店とは」

18:35～18:45 キャトルエピス店主（(有)リュミエール 代表取締役社長）

藁科 雅喜(まさよし)氏

18:45～18:55 杉山フルーツ店主

杉山 清氏

4 第二部：パネルディスカッション

「内と外、2つの視点から見た商店街出店の魅力と可能性」

パネリスト：藁科 雅喜氏、杉山 清氏

コーディネーター：富士市産業支援センター f-Biz センター長 小出宗昭(むねあき)氏

5 閉 会

■実施内容

第一部：講演「カリスマ店主直伝、繁盛する店とは」

講師：キャトルエピス店主 藁科 雅喜氏
杉山フルーツ店主 杉山 清氏



▲藁科 雅喜氏

第一部は「カリスマ店主直伝、繁盛する店とは」と題し、店舗の経営にあたり大事にしていることや日々の取り組みについて講演をいただきました。

【藁科氏】

－お店について－

- ・2001年に富士宮でお店を始めました。最初はお客様が来なくて苦しく、従業員も食べさせていかなくてはならない中、何とかしなくてはと必死でした。
- ・現在でもスタッフは正社員だけで、35～40名ほどです。当初は数人でした。

－イベントについて－

- ・お客様に何回も来ていただけるよう、17～18年イベントを続けています。
- ・イベントを年間20本は行っています。例えば母の日には子ども向けに「お母さんの顔をクッキーで作ろう」という企画をするなど、テーマに沿ってターゲットを絞っています。
- ・イベントのテーマは「衣・食・住」として、ターゲットの年代を子どもから大人まで分けています。
- ・出張イベントの「子ども教室」でイベントを行うと、後日、家族で「ありがとう」と言ってお店に来てくれています。

－お店を経営する上で、大事にしていること－

- ・私達の仕事は、「まちを少し明るくする仕事」であり、「私達が頑張ることで誰かが少し元気になる。まちが明るくなる。」と思っています。これが、自分の使命であり、この使命がなかったら、ケーキはコンビニのお菓子でよく、私達がつくる必要はないと思っています。このことは、働いている従業員全員に言っていて、これを感じられないスタッフは私の店では働けません。
- ・「いいな」と思ったことはすぐやるようにしています。例えば、いい音楽だと思ったらすぐ店内でライブを、いい農家に出会ったらすぐ取引を行うなど。
- ・自分は天才肌ではありません。ケーキの業界では中の中。休みの日も本をたくさん買って勉強しています。小さいことを積み上げていくことをとても大切にしています。
- ・商売の基本は、「これをやれば絶対に上手くいく」というのはなく、お客さんと握手する、目と目を合わせるなど、小さいことを積み上げた方が上手くいくと思っています。
- ・自分はいつも「労働」はしたくないと思っています。お客様に「ありがとう」がもらえることが、仕事の原点であり、その繰り返しで現在があると考えています。

【杉山氏】

－ 商店主としての歩みについて －

- ・ 商人になって約 30 年になります。
- ・ 最初は皆、繁盛する夢を描いて始めるが、自分はただ商売が好きで始めました。そのため、商売が苦になったことはなく、「楽しくなければ仕事じゃない」がモットーです。
- ・ 年間約 100 本の全国百貨店の催事やテレビ出演や講師をこなし、フルーツや野菜のカッティングスクールを行うなど、マルチに活動しています。常に見られていることを意識し、ことあるごとに自分を見つめ直しています。
- ・ 「日本で一番大切にしたい会社」という本で取り上げられたことが転機となっています。

－ お店を経営する上で、大事にしていること －

- ・ ツールが異なるだけでやっていることは藁科さんと一緒です。
- ・ 「ローマは一日にして成らず」は商売も同様で、小さな積み上げが大切で、持続可能な発展を目指しています。
- ・ お客さんから「ありがとう」をもらえることを心がけています。
- ・ 自分を過信し過ぎず、身の丈にあった店舗経営を心がけ、「一店舗主義」を貫いています。
- ・ 告知や伝え方が大切で、人間も商品も素性を伝えてよさを伝えていく必要があります。“伝えないからお客が来ない・伝わらないからお客が来ない”
- ・ 物や商品の価値を売らなければ、人は集まりません。
- ・ お店をジャッジするのはお客様です。お客様が来る・来ないは自分たちの責任ということを従業員にも伝えていきます。
- ・ 利益は「企業の生み出す価値」です。

－ 商店街に出店することについて －

- ・ 商店街だからよい・悪いはなく、どこにお店を出しても、経営者の力量次第で繁盛するかどうかが決まります。私の知人は山奥に出店し、行列が 2 年続いています。
- ・ 「商店街でイベントをやってくれないから」「駐車場がないから」「郊外に大型店ができたから」などは言い訳であり、もし意識していたら出店しない方がよいと思います。



▲杉山 清氏

パネリスト：キャトルエピス店主 藁科 雅喜氏
杉山フルーツ店主 杉山 清氏
コーディネーター：富士市産業支援センター f-Biz
センター長 小出 宗昭氏



▲第二部パネルディスカッション

第二部では、「内と外、2つの視点から見た商店街出店の魅力と可能性」と題し、繁盛店の極意について更に詳しく伺いながら、商店街に出店している杉山氏（内）と商店街から離れた場所に出店している藁科氏（外）の2つの視点から、商店街出店の魅力や可能性についてのパネルディスカッションを行いました。

【小出氏】 はじめに、まちなかラボキックオフイベントとパネリストのお二方についてお話をさせていただきます。今回のキックオフは、2年目となるまちなかラボを進化させるために行います。

お二方はまちなかラボに昨年度から協力（コンペ審査員）していただき、全国から注目されるオリジナリティ溢れる店主です。今日はまちなかの活性化の根幹となる貴重なお話をいただく機会となることと思います。

まず、藁科さんに伺います。**お店の魅力づくりをどんな視点・切り口で行っていますか？**

【藁科氏】 人と人が繋がっていくことだと思います。誰かが喜んでくれることを考える。それが一番単純で一番魅力に繋がります。例えば「こども教室」のイベントで楽しい思いをすれば、その後、誕生日ケーキを買いに来てくれます。

【小出氏】 **商品提供のポイントやこだわりはありますか？**

【藁科氏】 本屋やネットのレシピで十分美味しいものは作れますが、大事なものはその美味しさをどのように伝えるかだと思います。例えば「濃厚なケーキが食べたい方には濃厚なケーキを提供する」、「苦手な方には苦手なものを売らない」ということです。作ったものがどうかよりも、どうマッチングさせるかが大切です。

お店のショーケースも意図的に長くしています。人はどれにしようか迷っている時が一番楽しく、皆笑顔になるからです。

- 【小出氏】 **繁盛し続けている秘訣や工夫はありますか？**
- 【藁科氏】 リピートするお客様がどのくらいいるかがポイントです。来てくれたお客様にもう一回来てもらうことが一番シンプルで、イベントを開催し、再び足を運びたくなる工夫をしています。近くのお寺でのイベント等、地域の方々を巻き込んで継続的に行っています。
- 【小出氏】 続いて、杉山さんに伺います。**オンリーワンのお店であることについてどのように考えますか？**
- 【杉山氏】 私は、果物を取り扱うにあたり資格を各種取得しており、知識や食べ方などを伝授する大切さを感じています。
また、店主となった当時は、フレッシュゼリーやピュアゼリーはありましたが、果物店でオリジナル商品を買っていた人はおらず、全国で先駆けて「生」という言葉を使い、ゼリーを売りました。
その他、人口減少を背景にした理にかなったマーケティングを行い、お客様がほしい分だけを作るようにしており、人材・後継者なども考え、今のキャパシティで経営しています。
- 【小出氏】 藁科さんにお伺いしますが、**ぶれずに続けられているのは何か秘訣があるのでしょうか？**
- 【藁科氏】 お店をやる前やその後など、節目の時に自分への手紙を書き、新しいことをやる時など、何百回も読み直しています。また、それをスタッフと共有しています。
- 【小出氏】 ぶれずにとえば、杉山さんは、SNS での情報発信に力を入れておられ素晴らしいのですが、**広報などについての考えをお聞かせください。**
- 【杉山氏】 SNS はコストがかからない広告ツールとして活用しています。
商店主は物売りになってはいけなく、お客さまのために、自分の情熱や知識を売ることが大切です。だから私はライセンスも積極的に取得しています。
- 【小出氏】 ここまでお二方から、繁盛するお店の極意を伺ってきましたが、ここで第二部の本題にも入っていきます。藁科さんは、**商店街出店の魅力や可能性についてどう思われますか？**

- 【藁科氏】 私は、お店にスタッフが30人いれば、お店が30店舗あるという考え方をしています。その中では、個人力とチーム力の向上や連携が必要で、アイドルグループの「嵐」が個々の魅力を上げ、グループとしても活躍しているように、個人力を上げていかにチーム力に繋げるかが鍵となります。
- 私の店では、まずは個の力を上げるため、お菓子教室の講師をスタッフに譲り、その人の名前でお店を開き、売上は全て本人のものにする取り組みも行っています。任されたスタッフは、目の色を変えて本気で臨みます。
- 商店街も同様で、どう個の力を商店街のチームとして活性化に繋げていくかがポイントだと思っています。
- 商店街はプロフェッショナルの方が揃っています。それらの個を、うまく繋げていけば、熱量が間違いなく上がっていきます。
- お店も商店街も、キーワードは、「個々の本気」です。人が本気になった時の潜在能力は凄いものがあります。
- 【小出氏】 商店街に出店されている杉山さんに伺います。**内から見た商店街出店の魅力と可能性は？**
- 【杉山氏】 現在は、スケールメリットが活きた時代から、スモールメリットを活かす時代になっています。大きいものが生き残ったのではなく、環境に対応できたものが生き残りました。そんな流れの中で、小さいものだからできることを各々が考えていく必要があると思っています。
- 地方の商店街は、都会よりも家賃は安くなっています。商店街に沢山空き店舗があることは、実はチャンスなのです。最近、吉原の商店街にクリニックを開業した方もいらっしゃいます。
- 【小出氏】 藁科さんにお伺いしますが、改めて、**起業家精神についてどう思われていますか？**
- 【藁科氏】 お店をやるには、10のカードを持っていなくてはならず、お菓子作りはその一つです。そのため、従業員にもまずやらせて成功体験をさせ、モチベーションを上げさせます。チームとしても個をバックアップしていきます。
- 【小出氏】 長年、熱意を持って取り組まれている杉山さんですが、**高いモチベーションを維持する秘訣は何ですか？**
- 【杉山氏】 常に危機感を持って取り組んでいることです。
- 口に入るものを扱う店として、メディアから多く取材を受けている中で、いつ潰れるか分からないという意識を常に持っています。以前一緒にテレビ出演をした商店主で、その後閉店された方もおり、常に危機感を持つことがモチベーションにも繋がっています。

- 【小出氏】 藁科さんは、**危機感はお持ちですか？**
- 【藁科氏】 あるとは思いますが、出さないようにしています。
自分は、守りと攻めなら「攻め」を行っています。挑戦と進化をし続けています。
- 【小出氏】 最後に一人ずつ、会場の皆さまに**メッセージをお願いします。**
- 【藁科氏】 私は、「人が集まったから成功」ではないと思っています。誰かが本気で喜んだ時に成功だと思っています。
そのため、誰か一人の喜ぶ姿を想像しながら常に仕事をしており、美容師が「今日は髪型どうされます？」と言ってお客一人ひとりに合ったカットをするように、私も、「あなたのデザートのかかりつけになりたい」と言って、その人のためだけのデザートコースを出しています。
さらには、誰に対して作っていくのか、自分にとっても相手にとっても明確にしています。例えば、ケーキを試作するときは、イチゴ農家さんのことを思って作り、完成品の試食第一号は、イチゴ農家の方に食べてもらっています。
大きなことを考えるのは難しく、まずは本当に小さいことをやっていくことが大切です。そして、一個できたら増やしていけばいいと思います。
以前、高校生への授業で、お煎餅のアイスに醤油と海苔をつけて提供し、日々勉強すれば可能性は広がっていくことを伝えました。
小さいことを考えられれば、まちが豊かになっていきます。今の時代、やれることはまだまだ沢山あります。
- 【杉山氏】 マーケットがなかったら知恵とアイデアで自ら作っていくことが大切です。
商売とは、世の中や人の役に立つものであり、貢献することです。自分が食べていけなくても、商売は、人間の生活や文化を豊かで楽しいものにするために存在しています。
また、商売は「損得」ではなく、「善悪」が大切です。儲かる・儲からないではなく、多くの人々のためになることを常に意識しています。
そんな意識を持ちながら、正直にいいものを売っていけば、自然に繁盛していきます。
- 【小出氏】 お二方から熱いメッセージをいただき、本日参加された皆さんにも何か気付きがあったのではないかと思います。まちなか活性化のためにも、この事業や活動に関心を持っていただき、今後ともご参加いただければと思います。