



若手・女性リーダー応援プログラム助成事業 商店街起業・承継支援事業





事業内容をお聞かせください

当店は、新小岩駅から徒歩10分の場所にある日本で唯一の“黒いフランス菓子”専門店です。

フランスでの修行、大手製菓メーカーでの企業パティシエを含む20年のキャリアを経て辿り着いた「美味しい+α」の価値とは、お菓子を全て黒くすることで五感の情報を制限し、食べる瞬間まで解けない『謎』を提案することでした。そんな世にも奇妙なお菓子を生まれ育った地元の方々にお届けしようと、この場所に開店することを決めました。

一番人気の商品は、黒い皮と胡麻の食感が特長のシュークリームで、1日100個、累計販売数5万個を達成しました。その他、低温でじっくりと蒸し上げる真っ黒なチョコレートブリンはじめ、常時30種類以上の黒いお菓子を取り揃え、お出かけの際の手土産としてご好評いただいています。

1号店から徒歩1分の場所に、カフェスペースを併設した2号店を今年(2022年)9月にオープンしました。

また、全国配送可能なネットショップ、足立区・江戸川区にあるアクセサリー店・生花店内での委託販売も行っています。



採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

独立する際、障壁に感じていた資金面については、東京都中小企業振興公社さんの助成金を活用してクリアになりました。また、助成金の採択後はその実績の影響だと思うのですが、金融機関の融資がスムーズに受けられるようになり、助成金の申請ができて本当によかったと感じています。

助成金を申請する際、期間内に不備なく資料を揃えることに苦労しました。事業計画書の作成は順調に進められたのですが、テナントが決定するのが申請の締切間際までかかってしまい、物件の白図が入手してから2日間という短期間で大半の資料を揃えねばならない状況になりました。

通常、工事図面の作成、見積額の算出など、数か月以上かかることもあるのですが、業者さんに協力いただいたおかげで無事、期日までに間に合わせることができました。乗り越えられた要因としては、テナントが決定する前から、綿密なイメージの共有を行い、協力いただく業者さんとの信頼関係を構築していたことが大きかったと思います。短い設計期間でしたが、顧客導線や感染防止対策にもこだわった店舗を無事完成することができました。



経営者として意識していることはありますか？

おいしいお菓子作りに専念しつつ、家族との時間も大切にしながら、長く働き続けられる環境を作ることです。パティスリーの仕事には手を止められない作業が多くあり、家族との時間が作れないなど悩ましいことも多くありますが、知恵を絞り負担削減できるよう常に意識しています。

また、パティシエは勤務時間の長さから離職後の復帰が難しい職業でもあります。当店では、出産等で職場を離れた女性が子育てをしながら週1、2回でも勤務できる環境を整えているところです。女性が働きやすい職場を作ることは、夫(パートナー)を支えることにもつながるはずです。

今後さらに雇用を増やせるように事業規模を拡大しながら、人とのつながりを広げていき、地元・葛飾に還元できる事業に育てていけたらと考えています。



1番人気の黒いシュークリーム

若手リーダーとして、商店街での活動に意欲的に取り組まれていると思いますが、具体的な活動内容や気を付けていることなどがありましたらお聞かせください

みのり商店会は、人とのつながりが生まれる商店街です。この環境をいつまでも残したいという想いで、当店の成功だけでなく商店街全体の売上げにつながる選択を心掛けています。

例えば、当店で使用するフルーツは商店街の八百屋さんの果物を、珈琲を使ったお菓子は商店街の珈琲専門店の豆を使用しています。また、練り物店の隠れた名品である大学芋を使ったお菓子の開発も検討しています。商店街の逸品をコラボという形でお菓子作りに活用させていただくことで、相乗効果を図り、商店街全体の売上向上に寄与し続けることが私の役目だと考えています。

また、役員会議で地元南葛SCのフラッグに「キャプテン翼」の使用を提案し、フラッグ設置、ポスター配布を選手と共に進めた結果、商店街全体の雰囲気明るくすることに成功しました。

私個人にフォーカスすると、みのり商店会を自身のSNSで紹介しています。さらに毎日の挨拶や街の方との会話・交流を心掛け、信頼関係を築く行動を常に意識しています。

若手を中心とした街の発展や環境作りの提案に向けて、東京都中小企業振興公社さんの「商店街リーダー実践力向上塾」で他の地域の取組みを学び、企画の精度向上を図っているところです。

今後の展開について

当店は、街のケーキ屋さんとしての需要に応えるだけでなく、黒にこだわることで、他店との差別化を意識した顧客開拓を続けてきました。今後もそこはぶれずに、新しいお菓子の市場を広げていくためのチャレンジを続けていきたいと考えています。

現在、他業種の2店舗と委託販売の契約をしています。この契約は当店にとって他エリアへの周知にもなり、契約先にとってもクロノアルのファンの方に来店いただけるなど、お店の売上にも貢献することができそうです。今後も他業種への委託販売は継続する価値があるものだと考えています。

企業パティシエとして全国の手製菓メーカーにレシピを提案してきた経験から、黒いお菓子の需要は全国にあると感じています。最終的な目標は、葛飾区に黒いお菓子だけを作る製造工場を作り、近隣の方の雇用を増やすことです。街の活性化を図る活動と同時に、黒いお菓子が街のシンボリックな銘菓へと躍進するよう、自身の役割を果たしていきます。

開業を目指す方へアドバイスををお願いします

自分の店を開いて思ったのは、創業するのなら「つぶさないビジネス」をすべきだということです。小さな事業でも取引先やお客様など必ず周囲の人を巻き込んでいるはずで、つぶさないビジネスを継続できれば力を貸していただいた方に恩返しもできます。

そういった観点からも創業する前に、リスク回避できる方法をじっくりと考えてから開業することをお勧めします。

私の場合、自分の店をもつまでに20年かかりましたが、おかげでいろいろな問題乗り越えるための知識や、新商品を出し続けられるアイデアを蓄積することができました。開業前の準備に時間をかけた分だけ、細やかな配慮ができる事業が作れるはずで、

東京都には無料で創業をサポートしてくださる取り組みもたくさんあります。ビジネスモデルを複数の専門家に見ていただいてプランをブラッシュアップしながら、助成金などをうまく活用し、つぶさないビジネスにチャレンジしてほしいです。



カフェスペースを併設した2号店



店舗情報

店舗名	Patisserie QuroNoir パティスリークロナール
代表者名	永堀 浩矢
商店街名	みのり商店会
開業年月	2021年1月21日
URL	https://patisserie-quironoir.com/
SNS	●instagram https://www.instagram.com/patisserie_quronoir/ ●Twitter https://twitter.com/QuroNoir ●Facebook https://www.facebook.com/patisseriequironoir/ ●TikTok https://www.tiktok.com/@quironoir

事業内容をお聞かせください

当店は、あきる野市 五日市の自然豊かな場所にある植物ショップです。ノビントスでは、ストレスの多い現代だからこそ生きた植物が癒しになるという想いのもと、植物との暮らしを楽しむ「プランツギャザリング®」、「花人間®」の2つの事業を中心にショップ運営を行っています。

「プランツギャザリング®」とは、“寄せ植え”の新しい手法で、フラワーアレンジメントのような華やかさでありながら根っこをついた生きている植物で作るため長く楽しむことができます。また、土を使わずに植え込むため軽くて衛生的で置く場所を選ばないことも特長です。

当店で作品の販売、ギャザリングレッスン、店舗向けのレンタルサービスを行っています。繊細な形や発色にこだわった植物を豊富に使うことから、「こんなお花に出会いたかったんです」と多くのお客様にお喜びいただいています。一番人気は薔薇のような繊細さが特長の葉牡丹のリースで、クリスマスからお正月、春先まで楽しむことができます。

「花人間®」とは、生花を身にまとい、写真を撮影するサービスで、花と人が一体となる体験を通じて自然や生きもの、そして自分の命の輝きを感じて欲しいという思いを込めて提供しており、七五三、成人式、マタニティ、セカンドライフの門出など、節目の記念として多くの方にお申込いただいています。

採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

採択前は、今より手狭なレンタルスペースでのギャザリングレッスンや、マルシェでの作品販売に留まっていたのですが、いただいた助成金で店舗を持つことができ、一年を通して多くの方にサービス提供できるようになりました。

助成金の申請では開店場所を決定するまでの間とても苦労しました。当店は日光を必要とする植物を扱うことから店舗条件が厳しく、今の場所に決まるまでに3度も白紙になりました。

また、設計を依頼した業者さんが人気のある会社だったこともあり、本来ならば数ヵ月待つのところを、頼み込んで日程を早めていただき、なんとか申請期限に間に合わせることができました。

店舗の建築・改装での助成金申請には、用意する書類の数が多いので、「根気強く話を聞いてもらえる」「急な変更にも対応いただける」など、相性の良い会社を探すことをおすすめます。

経営者として意識していることはありますか？

植物を通して「生命の輝き」を感じていただける空間を提供したいと日々活動しています。

当店で作るギャザリングでは、植物を長持ちさせる丁寧な処理をお伝えしています。1ヵ月後、3ヵ月後の成長を見据えた花材選びのアドバイスひとつで、時間の経過とともに咲く花を変えながら、奇跡のような輝きを感じられる作品になります。

また、花人間の撮影で身にまとうお花選びは、外見から得られる情報だけでなく、これからの生き方への希望、積み上げてきた人生の尊さを汲み取れるよう、お話をしながら一輪ずつ選んでいます。

扱う花材にこだわっているため低予算での提供が叶わず、多くの方にご利用いただきたい気持ちと相反するもどかしさもありますが、「ノビントスだからできること」からぶれずにいたいと思っています。



装花風景

若手リーダーとして、商店街での活動に意欲的に取り組まれていると思いますが、具体的な活動内容や気を付けていることなどがありましたらお聞かせください

所属する五日市商和会の夏の催し「ヨルイチ」が今年2年ぶりに再開し、実行委員募集の呼びかけに応える形で企画に携わりました。

実行委員では、感染防止のため中止の判断をせざるを得ない企画もある中、「きつねの提灯行列」という、子どもの顔にきつね模様の白塗り化粧を施す催しを残したいと考え、感染防止のため顔に直接施す化粧を手作りお面に変えることを提案しました。商店街にある2つの保育園と交渉した結果、計200名の子どもたちにお面を通して久しぶりの五日市の夏祭りを楽しんでもらうことができました。この他にも、フォトスポット設置、フォトコンテスト開催、SNS運営といった新たな試みも担い、次年度以降も今年の取組みを継続したいと役員の方に好評いただくことができました。

実行委員に参加した当初は、ベテランの方々の中で自分に何ができるか手探りでしたが、街の素敵な取組みを大切に思いながら私たちの世代に馴染みやすい企画を提案することで活性化に貢献できると感じました。また、実行委員に入ったことで街の店主の方々に私の事業を知っていただく機会にもなりました。

今後の展開について

この一年間、花人間の撮影、ギャザリングの作品作りやレッスンについて多くのチャレンジをしてきました。

今後も既存のサービスを発展させるとともに、今後の課題としては、まず、周知を強化することです。これまではSNSを見ていただいたお客様を中心にご来店いただきましたが、看板を設置して、通りからも見やすくするなど、集客ツールを増やしたいと考えています。

次に、陳列棚の拡充です。植木鉢をはじめ、園芸用品は好みに合ったものを見つけづらいという声を聞きます。当店では一般的な園芸店にないものを多く仕入れているため、園芸用品販売においても植物を楽しむ暮らしのお手伝いを担えるよう、スペースを整えていきたいと思っています。

開業を目指す方へアドバイスをお願いします

困難なこと、想定外のことがあっても事業の強みや目標を見失わずに、黒字化のための努力を続けることが何より大事だと思います。

私の場合、助成金申請前は店舗向けのお花レンタルサービスを軸とした事業展開を予定していましたが、緊急事態宣言など見通しが立たない中で、個人向けサービスに転換することを決めました。

開業後も、大々的な告知は自粛せざるを得ず苦労しましたが、「植物を通して癒される人を増やしたい」という想いで、一輪一輪にこだわって続けた結果、今では遠方の方から「オンラインでどうしても受講したい」とリクエストをいただくまでになりました。困難なことがあっても心を強く持ち、やり続けていくことの大切さを感じる日々です。



店舗情報

店舗名	新感覚植物SHOPノビントス
代表者名	竹本 明子
商店街名	五日市商和会
開業年月	2020年7月17日
URL	https://www.nobintos.life/
SNS	●instagram https://www.instagram.com/nobintos/ ●Facebook https://www.facebook.com/nobintos.life



事業内容をお聞かせください

JR武蔵小金井駅から徒歩4分のところにあるお店で桜の花からできた桜酵母のパンを製造販売しています。

元はビール醸造用に開発された桜酵母ですが、パンに使うことで華やかな香りとモチモチとした食感を出すことが出来ます。扱いが難しい天然酵母の中でも桜酵母は、ひと際繊細で、安定した味のパンを作ることが難しいというのも特長です。

そんな桜酵母のパンですが、現在は店頭販売/全国配送ともにご予約をいただきながら美味しいパン好きなファンの方にお届けしています。

(8月現在、気候と酵母との調整のため桜酵母パンを休売中)

また、桜酵母以外の天然酵母のパンや、パンに合う手作りのおかず(スパニッシュオムレツ、季節の野菜を使ったグラタン、ミネストローネなど)も販売しており、お客様から好評いただいています。

コロナ禍で現在休止中のイートイン・カフェスペースですが、「ここで食べることはできないのですか?」といった声をお客様から多くいただいています。今後再開して近隣の方にご利用いただければと考えています。

その他、当店の2階は家のリビングのようにゆったりとした雰囲気的空間で、お茶会やワークショップが行えるレンタルスペース(attico)として貸し出しています。



採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

助成金の申請は、開業への不安と戦いながらの作業でした。当時はパソコンの扱いに不慣れだったことも重なり、事業計画書をはじめとした、たくさんの提出書類を前に、専門家の方から学びながら必死に取り組みました。

書類作成の過程は、自分と向き合い、想いを確かめるとても大切な時間でした。当時の書類は今でも大事に手元にとってあります。開業してから上手くいかないときや自信がなくなったときには読み返して、「また頑張ろう」と奮い立たせてくれる開業の原点とも言える存在です。

また、助成金に採択されたことに対して「あの助成金を受けられたの?すごいね!」と周りの方から言っていただけです。私自身は、ただ必死に取り組んだ結果が、想定していなかった形としてがんばった自分へのプレゼントとなりました。



桜天然酵母の華やかさが引き立つ絶品食パン

経営者として意識していることはありますか?

スタッフが増えてきた中で、「待つ」ことを心がけようと思っています。私自身、気が早い方なので、どんどん次の指示を出しがちなのですが、ときには、私が先に気づいても、わざと見えていないふりをして待ってみたり、みんなが自分で気づいて動く、提案してくれることを大切にしていけたらいいなと思っています。

最近、スタッフの考えを言葉にしてもらう一環として、日報を書いてもらうことを始めました。日報にその日の目標、気づいたこと、反省点などを書いてもらっています。すると、既にスタッフが気づいて考えて動いてくれていたことが見えてくるなど、自分があれこれと言わなくても良かったんだなと気付くことができました。

スタッフが自ら考えて動けるように成長してもらうことで、私がいなくても自主的に動くという店舗運営を目指していきたいなと思っています。



加入している商店街の良いところは何でしょうか。また商店街ではどのような活動をされているか、今後取り組みたいことなどあればお聞かせください

蛇の目通り商店会は、若い世代の経営者さんから、この商店会の昔の姿を知るベテラン経営者さんまで、幅広い世代の方とつながりを持てることが魅力のひとつです。商店会では、役員としてお祭りの企画にも携わっています。コロナ以前のお祭りでは当店のパンを使った特大サイズのホットドック早食い対決を行って、たくましいお兄さんの食べる姿に盛り上がったこともありました。

イベントを通して街の方とつながりが持てること、楽しんでくださる姿を間近でみられることが嬉しい時間です。特に、商店会の道路一帯をチョーク絵の広場として保育園の子どもたちに好きな絵を描いてもらった企画では、保育士さんにもご協力いただき準備を行いました。夢中になって道路に絵を描く子どもたちの姿に癒される時間であったとともに、保育園とのつながりができたことから、保育園の第三者委員を務めさせていただくことにもなりました。現在、久々の開催となる秋のお祭りを企画中です。

今後の展開について

1つ目は、デパートの催事にチャレンジしたいと考えています。今年9月には、2日間の催事に初出店することが決まり、現在準備をすすめているところです。今後は1週間もしくは2～3週間の催事に店出することを目標にしています。期間の長い催事への出店は、夜間や早朝に安定して製造し続ける体制づくりが必要です。私一人が出ずっぱりになるのではなく、製造スタッフの充実を図ること、そうした店舗運営のスキルアップが課題です。

2つ目は、桜天然酵母パンを安定してお届けすることが目標です。昨年度、目標にしていた冷凍パンの通信販売による全国展開は、昨年5月に設備を整えることができました。一方、商品となる桜天然酵母パンの安定した製造が追いついていない状態なので、全国のみなさんにいつでも安定してお届けできる仕組みが作れるといいなと思っています。

開業を目指す方へアドバイスををお願いします

開業したい気持ちはあっても「怖いからやめておく」ということも多々あります。やりたいことを実際に行動に移すとき、漠然とした不安や、リスクが伴う怖さを、自分の中でうまく処理することがとても大事になってくると思います。私も事業計画書作成や、機材の仕入れといった具体的な課題には対処できましたが、漠然とした不安との付き合い方を日々悩み過ぎてきました。

今、開業準備をしている方におすすめしたいのは、経営者として実績のある方の講演を聴いたり、会って話を伺ったり、著書を読んだりすることです。と同時に、カウンセラーやコンサルタント、相談員の方に自分の不安を聞いていただくのもいいと思います。不安な思いを話すことで気持ちがすっきりしますし、自分と向き合う時間を持つことで、安定した気持ちで開業準備を進めていけるのかなと思います。

私自身も、漠然とした不安を抱えている開業準備中の方に、ここへ来ていただき、パンを召し上がってもらいながら話を聴く、そんな活動もできたらいいなと思っています。



店舗情報

店舗名	桜天然酵母パン びおりの / attico
代表者名	村上 果優
商店街名	蛇の目通り商店会
開業年月	2019年3月27日
URL	https://violino.tokyo/
SNS	●instagram https://www.instagram.com/violinopanetteria/ ●LINE https://page.line.me/skh2261l?openQrModal=true ●Twitter https://twitter.com/LNVnInhS3HC86mC ●Facebook https://www.facebook.com/violinopanetteria

事業内容をお聞かせください

子どもから大人まで、音楽好きの初心者から、音楽で生活できるまでのサポートを備えた音楽スクールを立川と吉祥寺に出店しています。幅広いジャンルを深く学べることから、群馬、埼玉、千葉といった遠方からも多くの方にお越しいただいています。

「スクールが大阪にしかなくて、深夜バスで通おうか悩んでいるんです」という声を受けて開校したK-POPコースは、おそらく東京初の開校だったのではないかと思います。コースでは、K-POPの歌に加えて、韓国語会話と発音、更に、希望される方には、レコーディング、動画の作成・編集を行い、でき上がった動画をYouTubeにアップロードするところまでコース内で行っていただくことができます。

<主なコース>

●ボイストレーニングコース

ボーカル、プロボーカル、カラオケ、ミュージカル、話し方、声優、K-POP、洋楽、YouTuber、歌ってみた・ボカロ、弾き語り、声楽、RAP

●映像コース

イラストレーター・絵師コース、YouTuberコース

●楽器コース

ピアノ、アコースティックギター、エレキギター、ベース、ドラム、DTM、レコーディング・エンジニア



採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

宝くじを当てるような数の応募者から選んでいただけたことは、とても嬉しかったです。

当初は、商店街起業・承継支援事業ではなく、創業助成事業に応募しようと準備をはじめましたが、東京都中小企業振興公社の担当の方から、2つ同時に応募することをご提案いただき、審査の結果、両方の事業で採択の通知をいただくことができ、最終的に商店街起業・承継支援事業の助成を受けることに決めました。

補助金を活用して大型看板の設置ができたことなど、とてもありがたかったです。

助成事業の応募に挑戦するための準備は簡単ではありませんが、事業の体力測定という意味でも、みなさんにおすすめできます。

お金をもらえることを目的に上手に事業計画を書こうとするのではなく、起業相談を活用しながら、経営戦略として自分が活用しやすい、まっすぐな事業計画を作り上げてみてください。当社で作り上げた事業計画は、今の経営のベースになっています。



経営者として意識していることはありますか？

一番重視しているのは、「数字を見る」ことです。退会者数が増加してしまうことへの対策が必要な状況では、教え方を改善して、「退会率を減らす」といったアプローチに偏りがちですが、どんな教室も一定の退会率があることを念頭に置くと、正解は、「入会率を増やす」ことにあるかもしれません。

助成事業への応募も同じです。「過去の経験からこの位の数字」と裏付けを話せることが必要で、私の場合は、起業する7年ほど前から、社員として音楽教室の管理業務を務めた経験や、コンサルタントとして教室立ち上げに携わった中で得られた数字を根拠に事業計画を作成しました。

現在も、新規出店の際は、困っている人の数、成長したい人の数、そのエリアの教育の傾向といった、ネットでのマーケティングを入念に行っています。その上で、開業するエリアを実際に足で回り、街並みなどを目で見て得た情報も大切にしています。



加入している商店街の良いところは何でしょうか。また商店街ではどのような活動をされているか、今後取り組みたいことなどあればお聞かせください

立川の商店街連合会は個人経営店だけでなく、フランチャイズや大型店も加盟する大きな組織で、販売促進活動として多くのお店で利用できるクーポンの発行や、安全な街づくりのための商店街内の掃除なども行き届いています。

特に、地域活性・情報発信の場として、イベント開催には重きを置いていて、コロナ禍であっても、オンライン開催を含め、出来ることからアクティブに行動していく素晴らしい商店街です。

今年7月には、所属するすずらん通り商店街でも、コロナ対策を行いながら、「夏の食楽祭～食と音楽の歩行者天国～」が開催され、5会場の同時進行で行われた音楽ステージには、当校の生徒も出演することができました。今後はボーカルスクール、ダンススクールの両側面を生かして様々な商店街のイベントで歌って踊るショーケースなども考えていきたいと思っています。

今後の展開について

現在、立川に2店舗、吉祥寺に1店舗の計3店舗を運営しており、今年10月には4店舗目となるダンススクールを立川に出店する予定です。なお、今後も、1年に2店舗の出店を目標にしています。多角化する上で、同じサービスを展開するのではなく、その街の特性に合った店舗作りを心掛けています。

具体的には、立川では、歌とミュージカルのコースを充実させているのに対し、吉祥寺では、レコーディングブースを充実させ、録音・録画、アップロードする設備を強化しています。店舗名も、立川は「DECO MUSIC SCHOOL」、吉祥寺は「ZIGZAG MUSIC SCHOOL」と分けています。

店舗名を変えることで、スタートに苦労する面はありますが、「そこにしかないもの」にこだわって、自分たちに合ったサイズで、自分たちが幸せにできる人を、一人でも多く生み出していけるよう務めています。

開業を目指す方へアドバイスををお願いします

大事なことは、「与えられた状況で何をするか?」だと思います。起業から2年間で4店舗に拡大したという、順風満帆と思われることも多いのですが、実は苦労の連続でした。

当社は、2020年2月に立川にボイストレーニングを行う教室を出店しました。しかし、3月からコロナが始まり、3ヶ月間休業しました。コロナ休業期間のはじめに着手したことは、コースの内容を深く濃くして、営業ツールのベースを作ることです。

例えば、「ミュージカルコースで何が学べるか?→演技も学べる→どんな先生?→どんな教え方?」と掘り下げた上で、それを紹介するホームページ用の動画撮影と、編集まで全て自分で行いました。

起業というのは、どんなに数字を詰めてリスク分散しても、想像できないことが起こるものだと感じています。

私は今も、落ち込んだり、あせったりしながらも、ジタバタ動いて、マラソンの様に走り続けている感じです。私の体験が皆様の起業のきっかけや背中を押す力になれば幸いです。



助成金で作成した大型看板

店舗情報

店舗名	DECO MUSIC SCHOOL立川校 ZIGZAG MUSIC SCHOOL吉祥寺校
代表者名	練木 亮輔
商店街名	立川南口すずらん通り商店街（立川校所属の商店街）
開業年月	2020年2月16日
URL	DECO MUSIC SCHOOL立川校 https://deco-music.jp/ ZIGZAG MUSIC SCHOOL吉祥寺校 https://zigzag-music.jp/
SNS	[立川校] ●Instagram https://www.instagram.com/deco-music-school/ ●Twitter https://twitter.com/decomusicschool ●Facebook https://www.facebook.com/Deco-music-school%E7%AB%8B%E5%B7%9D%E6%A0%A1-109243154007988 [吉祥寺校] ●Instagram https://www.instagram.com/zigzag-music-school/ ●Twitter https://twitter.com/ZIGZAG-music ●Facebook https://www.facebook.com/zigzagmusicschool

事業内容をお聞かせください

荻窪駅から徒歩5分の場所で「鉢と植物の組み合わせを楽しんでいただく」をコンセプトとした盆栽鉢・植木鉢のお店を営んでいます。

盆栽鉢というと多くの方は、茶色くて平たい、あの渋い鉢をイメージすると思います。でも実際は、鮮やかな色やさまざまな形など、見ているだけで楽しくなるものがたくさんあります。見た目の美しさだけでなく、植物が生きるための機能や、長い年月、屋外で使える耐久性なども備えています。盆栽鉢の専門作家が作る鉢を直接手に取って見ていただき、身近な植物と合わせて楽しんでいただけたら嬉しいです。

盆栽は海外に広く普及し、今では世界中の人たちが、日本で思われている以上に盆栽を楽しんでいます。海外にも盆栽鉢専門の作り手が生まれています。当店では国内外の盆栽鉢の作り手の鉢をそろえています。

また、植物を自分で植え込み、お持ち帰りいただくワークショップや、盆栽や鉢を楽しんでいただくためのイベントも開催しています。



採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

はじめに、東京都中小企業振興公社が都内の商店街で開業を目指す方に向けて販売機会を提供する東京都チャレンジショップ「創の実 吉祥寺」を活用しました。

ここで店舗運営を経験させていただいたことを契機に開店を決め、商店街起業・承継支援事業に申請しました。

助成金の申請は初めての連続で、さまざまな専門家の方のサポートなしにはできなかったと思います。

特に、事業計画書の数字には苦戦をしました。売上計画の作成については、チャレンジショップでサポートを受けていたコンサルタントの方に助けていただきました。また、定期的にTOKYO創業ステーションTAMAのプランコンサルティングも利用させていただきました。用語の基礎知識から学び、できるところから書いていくといった具合に、ひとつひとつ手探り状態で申請作業を進めていきました。

店舗の内装工事の見積については申請期限が迫るなか、時間を優先して判断せざるを得ず、とても慌ただしかったです。

何にお金をかけるのか、自分で調達できる部分はどこなのか、といった具体的なシミュレーションを早い段階に行えたら良かったと思います。

苦労を乗り越え採択されたことはとても嬉しかったです。それ以上に、申請のプロセスが、事業やお店の将来を真剣に考える機会となったことに意味を感じています。



経営者として意識していることはありますか？

一つ目はすべてを自分だけでやろうとせず、人と協力して物事を進めていく姿勢です。現在の販売スタイルは、私ひとりで作り上げたものではありません。豊富な経験とそれぞれの表現スタイルを持つ鉢の作り手や盆栽家の方々の協力をいただいて成り立っています。また、当店のオンラインストアも、エンジニアの方からの改善提案をいただきながら運営しています。

二つ目は継続を目的にした柔軟な対応です。いろいろこだわりはあるけれど、お客さまが求めることや、世の中の状況に合わせて対応し、事業を継続させたいと考えています。盆栽は日本の伝統文化としてとらえられがちですが、盆栽のちょっとしたテクニックや考え方を利用して、さまざまな植物ともっと自由に楽しんでいただけたらと思っています。お店では、盆栽からはイメージしづらい観葉植物や多肉植物などの鉢合わせも提案しています。若い女性のお客様が「盆栽って、こんなものもあるんだね」「思っていた盆栽とイメージがぜんぜん違う。こういうのいいよね」と話されるのを聞くと嬉しく思います。



加入している商店街の良いところは何でしょうか。また商店街ではどのような活動をされているか、今後取り組みたいことなどあればお聞かせください

荻窪南口大通り親交商店会では、季節ごとに商店会フラッグを掲載するなど、杉並区と協力した街づくりが上手に行われています。

現在は、荻窪南口大通り親交商店会への開業を考えて商店街起業・承継支援事業に応募された方・準備中の方に私の経験をお伝えする機会もいただいています。

お店の近隣には「太田黒公園」「角川庭園」「荻外荘」という、杉並区の歴史ある3つの庭園があります。国指定史跡の「荻外荘」については、杉並区が2024年に史跡公園として公開するプロジェクトを進めています。同時に荻窪のまちの魅力を伝える取り組みも、行政・地域とで始まっており、商店会としても協力ができればと構想を練っているところです。

直近では、その取り組みの一つである杉並区の「グリーンスローモビリティ」に協力しています。小型電動車を周遊させ、スタンプラリーを通じて荻窪めぐりを楽しんでいただく試みで、周遊エリアの中心に位置する当店は、ラリーおよび景品交換の拠点となっています。

いずれは荻窪の魅力を伝える玄関口として、地域の方々と荻窪を訪れる方々をつなぐ役割を担えたらと思っています。例えば、「荻外荘」の公開時に、近隣エリアで盆栽や植物を楽しむ方の展示イベントを開催して地域を盛り上げていきたいです。

今後の展開について

開業してから1年間、近隣にお住まいの方々にお店を知っていただくよう努めてきました。今後はオンラインストアを通じて、植物の鉢にこだわりを持たれている全国の方々への発信にも力を入れたいと思っています。

いろいろやってみたいことはありますが、店舗運営は地味な作業の連続です。目下は日々のルーティン作業を確実にこなし、売上を重ねていきたいと思っています。

開業を目指す方へアドバイスをお願いします

実際にお店を持ってみると、地域の方々からの何気ないお声がけによって前向きな気持ちになることを実感します。

また、一年間シャッターが上がらなかったこの場所で開店できたことは、街のにぎやかさや活気的一端を担えるものと嬉しく思います。

私にとって、お店を持つことは現実的な目標ではなく、偶然訪れた機会でした。多くの支援を受けながら、思いがけないチャンスとして活かすことができました。

助成金の申請は大変ではありますが、専門家の力も借りながら、そのプロセスを楽しむ気持ちでチャレンジしていただけたらと思います。



店舗情報

店舗名	盆栽鉢ストアゆきもの
代表者名	笠井 有紀子
商店街名	荻窪南口大通り親交商店会
開業年月	2021年9月10日
URL	https://yukimono.jp/
SNS	●instagram https://www.instagram.com/yukimono_store/

事業内容をお聞かせください

清澄白河駅から徒歩5分の場所にあるファクトリー直営の材料やはき心地を追求した靴下専門店です。すべて奈良県広陵町にあるヤマヤ株式会社の自社工場で一点一点、丁寧に編み上げています。

店舗名でもある新ブランド「ヤハエ(YAHAE)」を中心に、約100種の靴下を取り揃え、日常遣いのファッションとしての靴下から出産祝いやクリスマスの贈り物などにも選びたいです。

一番人気は、ヤハエの「ガラ紡ソックス」で、手紡ぎのような温かみのある糸を、締め付けの少ない編み地で優しく編み上げた靴下は、コロナ禍でうち時間が増えたことから人気の商品です。

オーガニック繊維、自然由来の染色に特化した靴下は世界的にも少ないことから海外でも評価を受け、パリで開催された展示会では、各部門の優秀な製品に贈られる「BEST OF MOM」を受賞しました。



採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

助成金の申請手続きでは、東京都中小企業振興公社の方に助成事業の趣旨、条件などを伺ってから事業計画書の作成を始めました。また、記入例を参考にしたことでスムーズに書き進めることができました。

初期の顧客獲得という金銭的に不安定な状況下でも、助成金があったことで新スタッフの雇用や商品開発に資金を投入する積極性を維持できて大変ありがたかったです。

採択後も、担当者の方には、実績報告に必要な書類についてケースバイケースで親身に対応いただきました。



経営者として意識していることはありますか？

地域や人に還元していくことが、事業存続の道になると考えています。

当店の工場は靴下が地場産業である土地で100年にわたって経営してきました。当店が清澄白河に開業を決めたのも、オシャレな方が多く、ファッションアイテムとして製品開発する当店の靴下と、この街の親和性が高いと考えたことにあります。開業から間もなく2年となり、近くにお住いのお客様にリピートいただいていることはありがたく、これからも地域の方に選ばれる店でありたいと思っています。また、当店も地元のものを選びたいという考えから、スタッフ採用の際は大手求人サイトではなく、近隣で採用支援を営む会社を利用させていただいています。

今後必要とされるサービスを提供し、高付加価値な事業展開によって従業員の賃金にも反映させながら継続的に事業発展させていくことで、地域経済に貢献していきたいと考えています。



加入している商店街の良いところは何でしょうか。また商店街ではどのような活動をされているか、今後取り組みたいことなどあればお聞かせください

清澄通り会は、個性的な専門店が多く、フレンドリーで店舗同士、心の距離が近いところが特長です。

お互いをよく知っているからこそ、お客様を紹介し合ったり、イベントでコラボするといった現象が生まれ、今年は、近隣のスニーカーショップと商品を提供し合った、ショップ・イン・ショップを行いました。

また、清澄白河は「コーヒーの町」として知名度が向上してきており、コーヒーの廃棄物を活用して染めた糸の商品作成を、近隣のコーヒー店とコラボして取り組んでいます。この商品を通してコーヒー好きの方への靴下のPRとSDGsへの貢献を目指しており、この町だからできる商品を増やしていきたいと考えています。

地域のイベントでは、毎年秋に開催される芸術祭「アートパラ深川」が今年も予定されており、ボランティアのアートクルーとして、アート作品の設置や、協力店へのインタビューに携わる予定です。

今後は周辺のおすすめスポットなどを含めた「商店会マップ」の作成など各店にスポットライトが当たる仕組み作りにも携わりたいと構想を練っています。

今後の展開について

実際に接客してお客様の声から生まれた商品は、実需に基づいているので目的買いや指名買いが多く、売り上げを維持する一つの柱になったと感じています。これらの商品のリピーターのお客様も増えてきており、次のステップとしては、オンライン強化に向けた準備を進めています。

SNSマーケティングやECサイト運営に強いスタッフに加わってもらい、東京都中小企業振興公社の専門家派遣事業も活用しながらサイトの再構築を行う予定です。

これまでの店舗中心の経営から、既存のお客様が店舗に足を運ばなくても購入ができる導線整備や、新規のお客様が来店のきっかけとなる情報発信を行い、店舗とオンライン両輪でのWithコロナ時代に則したビジネスモデルへと発展させていきたいと思います。

また、私たちの靴下についての発信に留まらず、清澄白河の魅力を併せて発信することで、街の活性化にも寄与していきたいと考えています。

開業を目指す方へアドバイスをお願いします

思い描くサービスを開業当初から提供できるよう、助成事業をうまく活用してみてください。

私は他県でも事業をしていますが、東京都には驚くほど多くの支援事業があります。東京都中小企業振興公社、商工会、金融機関など、専門家のアドバイスを適切に受けることで活用できる支援事業が見えてくると思います。また、公社さんのホームページの新着情報やメルマガにも社会情勢を踏まえた新しい支援情報が掲載されています。私の場合は、この商店街起業・承継支援事業の他にも感染症対策助成事業も活用させていただきました。

開業には様々な不安がつきまとい、人件費といった経費を削減したくなるとは思いますが、商いは人に支えられています。より成長していくためには、良い仲間と出会い、仲間とともに事業を育てることが大切になってくると思います。



店舗情報

店舗名	yahae kiyosumi
代表者名	野村 泰嵩
商店街名	清澄通り会
開業年月	2020年12月1日
URL	https://yahae1921.com/
SNS	●instagram https://www.instagram.com/yahae1921/

事業内容をお聞かせください

当店は東急池上線石川台駅から徒歩2分のところにある創業90年の日本茶専門店です。

2020年5月に、2代目の父から事業を引き継ぎ、私で3代目になります。もとは私の兄が引き継ぐ予定でしたが、2018年にその兄が急逝、閉店も考えた中で、90年続くお店を守りたい一心で、承継を決意しました。

当店では、諸国銘茶、季節のお茶など多数のお茶を取り揃えています。併設した日本茶カフェでは、銘茶を使ったオリジナルドリンク・デザートのほか、急須で日本茶を淹れて飲む体験型セットも提供しています。

一番の人気商品は、静岡と鹿児島の茶葉を東京の水に合うように配合した「さつき濃オリジナルブレンド」です。その茶葉が入ったオリジナルイラスト茶缶は、父がデザインしたものです。また、私の娘がデザインしたKAMIYAEN和チャックはおくみどり茶のティーバッグが入っていて、どちらも、大田区商店街連合会が認定する「おたの逸品」にも選ばれました。

カフェでは、良質な抹茶の旨味を引き出す独自製法で作る抹茶ソフトクリームが、抹茶好きの大人の方からはじめて抹茶を食べるお子さんまで、「また食べたい！」と何度も通っていただける人気メニューです。

採択されて良かったことと、助成金の手続きで苦労した点や解決方法があればお聞かせください

「気軽に立ち寄れる日本茶専門店」をコンセプトに、販売のみの専門店から、日本茶カフェを併設した店舗へ、助成金を活用して全面改装しました。改装を行ったことで、若い世代、家族連れのお客様など多くの方に来店いただけるようになり、売り上げにもつながり、改装してとても良かったと実感しています。

お客様からは「お茶を飲む習慣ができました」「子どもがここのお茶が飲みたいと言うんです」「テレワーク中の息抜きに立ち寄れて助かります」といった声をいただくなど、コンセプト通りのお店になりました。本当に採択いただけて良かったと思います。

経営を学んだことがなかった私は、東京都中小企業振興公社のTOKYO創業ステーションと事業承継塾で、経営ノウハウをイチから学びました。

特に、事業承継塾で行った「自社分析と会社の展望」のプレゼンは、経営者としての自信につながりました。

お店の強み弱み、方向性などを深く掘り下げたことで、どのような質問にも答えられる力がつき、本番の支援事業の面談そのものを楽しむことができました。

経営者として意識していることはありますか？

店舗の改装によってお店の雰囲気や180度転換しましたが、中でも最も重視したことは、昔からお店に来ていただいている常連のお客様を大切にすることです。

当店の90年という長きに渡って続けてこられたのは、馴染みのお客様の支えに他なりません。店舗の内装は変わっても、昔からある茶釜を眺めながらお茶を飲み、昔話に花を咲かせていただけた一角を残せるよう、設計士の方と何度も話し合いを重ねました。

商品開発においては、受け継がれるべき古き良きものを守りながらも、今の時代に合った形づくりにチャレンジしています。

例えば、煎茶の一煎パック「ひとこと茶」は、当店自慢の銘茶のティパックをプチギフトサイズにしたもので、若い世代の方に手に取っていただきやすいようにオリジナルメッセージとイラストを描いたパッケージを娘のデザインで作成しました。昨年の秋から大田区の土産品をセレクト販売している京急蒲田駅 直結の大田区観光情報センターでも取り扱いいただき、大変ご好評をいただいています。



加入している商店街の良いところは何でしょうか。また商店街ではどのような活動をされているか、今後取り組みたいことなどあればお聞かせください

石川台希望ヶ丘商店街は、季節ごとに大きなイベントが開催される商店街です。当店でも、限定商品を用意して大変にぎわっていました。私の代になってからはコロナ禍による中止で再開の見通しは立っていませんが、再開されてより多くの方に認知いただけることを期待しています。

イベントがない中で取り組んできたことに、近隣の個人経営店とのコラボやレシピ提供があります。

夏祭りの限定商品として人気だった抹茶入り玄米茶ハイは、焼き鳥店と和食店で販売いただいています。店主の方からは、これまでの緑茶ハイとは香りが全く異なって美味しく、よく売れると好評です。

シフォンケーキとコーヒーの専門店でも、当店のお茶を使ったシフォンケーキをお作りいただいております。金曜日限定で当店にも入荷して販売しています。こちらは、常連のお客様同士が行き来する相乗効果も感じています。

個人経営店が多い石川台希望ヶ丘商店街だからこそ、ここでしか味わえない、ここでしか買えない商品を今後も増やしていければと思っています。



今後の展開について

日本茶を多くの方に楽しんでいただける取り組みとして、マルシェへの出店や、日本茶インストラクターの資格を生かし、ワークショップ・日本茶教室の開催を定期的に行うことが目標です。

コロナ禍前は小学校や老人ホームで日本茶教室を開催していたので、再始動していきたいと考えています。また、海外から来てくださるお客様など、外国人に向けたワークショップも将来的にやっていきたいです。

マルシェやワークショップの定期的な開催には、人材育成も課題です。事業承継から2年間、2代目の両親と私の3人で、カフェメニューは私1人で担ってきました。私の代わりにカフェメニューを担ってくれる方、また、年齢を重ねた両親の代わりになってくれる方を育てていくことも考えていかなければならないと思っています。



娘さんがデザインした「ひとこと茶」も人気

開業を目指す方へアドバイスをお願いします

承継するにあたって、最初は不安だらけでした。金銭的な不安もあり、一歩踏み出すことに躊躇していましたが、「まずはどんな可能性があるのか、ちょっと話を聞いてみよう、無理ならまた考えよう」という気持ちでTOKYO創業ステーションに相談に行きました。

助成金があることも相談の中で知りました。相談を重ねるごとに、「これが採択されればできるかもしれない」「あれ？できそう」「やりたい、絶対にやる！」と、気持ちが変化していきました。

やりたい気持ちがあれば行動してみてください。話を聞いてみるだけで、どんどん道は開けていくと思います。一歩踏み出すのは大変ですが、最初の一步を踏み出してしまえば、二歩三歩とその勢いで足が前に向いていきます。まずは踏み出してみることで、色々な方法が見えてくると思います。



「おおたの逸品」にも選ばれた「さつき濃オリジナルブレンド」

店舗情報

店舗名	さつき濃 神谷園
代表者名	原田 恵代
商店街名	石川台希望ヶ丘商店街振興組合
開業年月	1932年12月
承継年月	2020年5月1日
URL	https://kamiyaen.com/
SNS	●Instagram https://www.instagram.com/satsukinou/ ●Facebook https://www.facebook.com/%E3%81%95%E3%81%A4%E3%81%8D%E6%BF%83%E7%A5%9E%E8%B0%B7%E5%9C%92-101938461500338/