

## ■ Cafe & Culture ハイジ (杭瀬栄町EAST 商店街)

兵庫県尼崎市

### ★事例のポイント

P T A 活動を通じて知り合った一般社団法人代表者に、喫茶店を承継。リニューアルオープンした店舗でカルチャースクールを開催し、参加者を店の顧客につなげる。

### ○事例概要

尼崎市の杭瀬栄町EAST商店街内の「喫茶フォーリーフ」の承継事例。当初、店主の八塚さんと、妹の斉藤さんの姉妹で切り盛りをしていた同店だが、八塚さんの体調不良をきっかけに、ここ数年は斉藤さんが実質的な店主として経営をしていた。

しかし、大型商業施設が近郊にオープンしたことに伴い、経営状況が悪化。斉藤さんは店の再起を図るため、事業承継による新たな経営者の迎え入れを八塚さんに相談したところ、同意が得られた。

そこで斉藤さんが声をかけたのが、P T A 活動を通じて面識のあった高谷さんである。高谷さんは、自身が代表を務める一般社団法人パートナーズの名義で、八塚さんから店を引継ぎ、「cafe & culture ハイジ」としてリニューアルオープンさせた。

### ○事業承継のきっかけ

#### 一店主の妹、斉藤さんの思い

「喫茶フォーリーフ」は、斉藤さんの姉である八塚さんがオープンさせた喫茶店である。温もり溢れるその様相から、地域住民に親しまれてきたが、数年前に八塚さんが体調を崩し入院。当時従業員であった斉藤さんが、店主不在の中、実質的な店主としてお店を切り盛りすることとなった。

当初は、斉藤さんをはじめとする残された従業員によって、店を続けていくことができていた。ところが、近郊に大型商業施設がオープンしたことをきっかけに客足が減少し、次第に経営状態が悪化していったという。

「やめるのは簡単だが、常連さんのことを思うとお店をやめたくはなかった。」そう語る斉藤さんは、占い師を招いた占い喫茶や新メニュー開発など、店の賑わいを取り戻すための試行錯誤を重ねた。しかし、経営状況は改善せず、斉藤さんは新たな経営者を探す決断をした。

そこで声を掛けたのが、小学校のP T A 活動を通じて面識のあった高谷さんである。「この方ならお願いしてもいいかなと思った。なんでも積極的にやってくれる人なので、大丈夫だと思った。」と斉藤さんは語る。

#### 一事業を引継いだ、高谷さんの思い

斉藤さんから事業承継の話をもちかけられた当時、高谷さんは長年勤めていた職場を退職し、一般社団法人パートナーズを設立して2年目のことであった。パートナーズは、学習塾経営やスポーツスクールを中心に活動する団体である。当時のことを高谷さんに伺うと「退職して間もなく、元気がなく悩んでいた。とにかく何かしたいという思いがあった。」という。

高谷さんは半年ほど悩んだ末に、パートナーズの名義で店を継ぐことを決心した。しかしながら、喫茶事業だけで再起を図ることは困難であるとの思いがあった。そこで、店舗2階の空きスペースを改装してカルチャースクールを開き、店の呼び水にしようと考えた。

### ○事業承継の取り決め

店の再起を高谷さんに託すため、八塚さんから高谷さんに対する事業承継に係る条件は特になかった。事業承継であれば常連客や一定の経営基盤を引継ぐことができるが、無償で譲渡された。それにより、店舗の改装に十分な資金を充てることができ、大規模な改装工事の後、リニューアルオープンすることができた。

従業員の雇用やメニューの存続についても、制約はなかったという。むしろ高谷さんから、従業員の継続雇用を条件にしていたそう。従業員の質を落とすことなく、メニューもそのほとんどを残したため、常連客も安心して訪れることができる店舗となった。

### ○集客のための取組

承継前の店舗ではドリンクメニューが中心で、フードメニューはモーニングを始めとする軽食のみであった。そこで、高谷さんは、昼時でもお客さんが満足する食事をとれるよう、新メニューとしてカレーを提供することを決めた。

レシピは知人のインド料理店店主から学び、スパイスを数種類使った本格カレーが完成した。カレーの提供をきっかけに、ランチ時にはサラリーマンなど、新規顧客が訪れるようになった。

また、それまで使われていなかった店の2階を改装し、コミュニティスペースとしてリニューアルした。ここでは、日替わりの講座(カルチャースクール)を開催しており、子育て世代のママ向けのベビーマッサージ教室や、高齢者向けのスマートフォン教室などを行っている。

参加者には、コーヒー1杯を注文してもらうこととしており、カルチャースクールで集客を得る事が、喫茶店の売上げに繋がっている。また、カルチャースクールが開催されない日には、自主学习をする学生に2階を無料開放しており、カレーを半額で提供している。

#### ハイジ名物 ココナッツチキンカレー

オーナーの高谷さんが知人のインド人シェフに1から学んで開発したカレー。数種類のスパイスを混ぜ合わせて生み出した本格的な香りが食欲をそそる逸品。



cafe & culture ハイジ外観 (左から斉藤さん、高谷さん)



喫茶フォーリーフ (当時の外観)



### ■ Cafe & Culture ハイジ

営業時間：平日 7:30～15:30 土・祝：7:30～11:30 (日曜定休)

住 所：兵庫県尼崎市杭瀬本町 2-12-16

T E L : 06-6487-2252 F A X : 06-6487-2253

Webページ：r.goope.jp/ama-partners

Eメール：kuisse-partners@asahinet.jp



## ○商店街で商売をすることについて

高谷さんへ商店街で商売をすることについての思いを聞いたところ「チェーン店のように知名度があれば、そこを目的地としてお客さんが来てくれるだろう。しかし、個人経営の店では人の流れがある商店街でないと難しい。」と話していた。

また、ハイジは地元の人気食品スーパーに面している。スーパーの買い物客をターゲットに、軒先でフラワーアレンジメント等の販売を行ったこともあり、集客に一定の効果が得られたようだ。隣接する飲食店とは、互いの店舗で使える割引券を配布するなどの協力をしている。そうした個店同士の繋がりや回遊性を活かし、工夫次第で顧客を取り込める点も商店街の良いところだと言う。

今回は、商店街内の個店における事業承継事例であったことから、補助金を得て改装費等に充てることができた。そうしたことも、公共性の高い商店街で事業承継を行うことの利点なのだという。

## ○商店街で商売をすることについて

尼崎市では子供たちの孤食を少なくすることを課題としている。杭瀬栄町EAST商店街では、そうした地域課題の解決に取り組んでおり、若手店主を中心に、地元の小学校と連携して、毎月2回、子供たちに無料で料理を振る舞う「子供食堂」を開いている。最近では160人の子供たちが訪れるほどだそう。

「今は店をオープンしたばかりで人的協力をするのは難しいので、食材の寄付をして役立ててもらっている。こうした社会的課題に対応した取組ができるのも、商店街の良いところだと思う。今後、商店街のイ

ベント時には多くの子供たちが訪れるので、喫茶事業にとらわれなくて、子供たちが喜ぶ駄菓子の販売など、地域貢献活動にも取組んでいきたい。」と、高谷さんは話してくれた。

## ○事業承継を行った感想・事業展望

齊藤さんは、お店を引継いでくれる人が見つかった、本当に安心したと言う。お店を守っていきたい思いはあったが、立ち行かなくなったそんなとき、引継いでくれたのが高谷さんである。

高谷さんは「商売は難しい」と語るが、さまざまな企画を提案して、店の賑わいのために尽力しているその表情はとても明るい。今後はカレーの改良とカルチャースクールの充実化に力を入れ、集客に繋げていきたいそうだ。

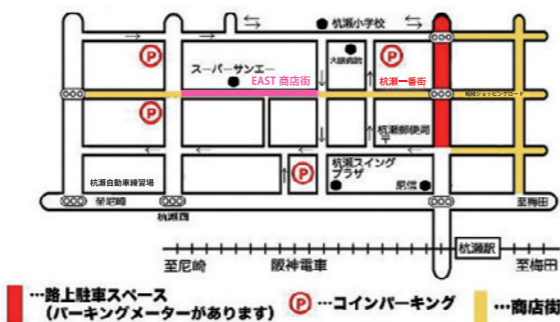


杭瀬栄町EAST商店街の様子

## ■杭瀬栄町EAST商店街

- ・当商店街は、6つの商店街・3つの市場が隣接しているエリアのうちの1つの商店街である。
- ・天蓋式アーケードに覆われており、商店街内は終日車両通行止めとなっている。
- ・商店街内には、食料品・日用品・衣料品等が取りそろった地域密着型スーパーマーケットがあるほか、米店、酒店、薬局、喫茶店等、30店舗ほどが建ち並んでいる。
- ・地域住民の日常の買い物の場となっており、特に午前中は高齢者を中心に賑わう。

杭瀬栄町 EAST 商店街 住所：兵庫県尼崎市杭瀬本町



## ■事業承継4つのポイント

### 1. 営業権等の譲渡

- ・前オーナーの八塚さんから、一般社団法人パートナーズへの承継事例。
  - ・店舗の賃借権・資産等は、八塚さんからパートナーズへと移行した。
  - ・事業承継においては、一定の経営基盤なども引継げるが、前オーナーへの支払は発生していない。
- ⇒新規開業に比べ、費用負担が大きく軽減。



cafe & culture ハイジ 店内の様子

### 2. 店舗改装によるリニューアル

- ・1階の厨房設備は前店舗から引き続き使用しているが、客席スペースについては全面改装を実施。
- ・空きスペースとなっていた2階は、全面改装を行い、コミュニティスペースとして生まれ変わった。
- ・改装費は、兵庫県の「商店街事業承継支援事業」の補助金を活用。



2階 コミュニティスペースの様子

### 3. 常連客への配慮等

- ・従業員は、引き続き店舗で働いている。その結果、顔なじみの常連客は、安心して改装後の新店舗を訪れることができる。
- ・メニューは、常連客のためにほとんど残している。また、新規顧客獲得のためにカレーの商品開発を行い、新たにメニューに加えた。



カルチャースクール(ママカフェ)

### 4. カルチャースクールの開催

- ・2階のコミュニティスペースを活用したカルチャースクールを日替わりで開催。
  - ・子育て世代のママ向けの、ベビーマッサージ教室や、高齢者向けのタブレット・スマートフォン教室などを行っている。
- ⇒カルチャースクール参加者が、喫茶店の顧客につながる。



フラワーアレンジメント等の販売

## 【参考】兵庫県 商店街事業承継支援事業 (実施機関：(公財)ひょうご産業活性化センター)

後継者不足を乗り越え事業の継続を支援するため、商店街の活性化プラン等に基づき商店街が進める商店街づくりに合致する事業承継を行う店舗を支援。

店舗承継促進事業：譲渡者に係る移転撤去費 (1 / 3 以内、補助限度額：200 千円)

継承店舗開業支援事業：内装工事費、ファサード整備費 (2 / 3 以内、補助限度額 4,000 千円)

広告宣伝費 (定額、補助限度額：1,000 千円)

承継店舗円滑化事業：店舗賃借料 (1 / 2 以内、補助限度額：店舗等の面積区分による)