

## 山から株式会社 - パンとおやつ 奥阿賀コンビリー -



[創業年] 2020年(令和2年)

[売場面積] 55㎡(16坪)

[事業従事者数] 10.2人

[営業時間] 10:00~17:00

[定休日] 火・水曜日



[商品構成]

・パン	60%
・焼き菓子	10%
・グロサリー	5%
・イートイン	22%
・日販品	1%
・酒類	1%
・オガニック野菜・山菜・キノコ	1%

[店舗所在地] 新潟県東蒲原郡阿賀町津川 3668

[URL・SNS] <https://combirie.jp/>

[経営理念]

- ・「山から、たから。」をスローガンに掲げ、地元生産者たる一次産業を真ん中に、山の魅力を地域外の人に広める。  
(過度な加工なく素材自体の味を生かした、シンプルでおいしい製品づくり)
- ・地元の人にとっては当たり前すぎて気づくことがなかった隠れた地域資源に光を当て、商品企画・販売を行う

**鬼ぐるみが地域通貨に！おじいちゃん・おばあちゃん・子どもたちが集めた鬼ぐるみで高齢化率52.3%の町が湧いてきた**

[お店の概要]

当店は磐越西線「津川」駅下車、徒歩20分の場所に立地する。当店の通りは歴史的な雁木づくりが並ぶ会津街道沿いにあり、もとは津川商店街として栄えていた。現在は数店舗営業している閑散とした雰囲気のある場所にある。当店は商店街のちょうど中央に位置する築100年の古民家を改築している。当店は、イートインカフェを併設し、パンや焼き菓子を中心に販売する店舗である。閑散とした商店街の雰囲気とは異なり、店内の席は埋まり、来店客が絶えない。

当店は、代表である柳沼氏が新潟県阿賀町に「地域おこし協力隊」として移住したことから始まる。大手果物・洋菓子専門店の商品開発・企画・営業を経験し退社。地域お

こし協力隊として活動の地を探す中、阿賀町に訪問の際、鬼ぐるみをトラックでバリバリと踏みつける様子を見て、「なんて豊かな地域なんだろう」と感動。また、鬼ぐるみは扱いづらく流通が難しい特徴があるが、逆にそれを自らの経験を活かし、特産品として何かできるのではと、地域おこし協力隊として活動の地を阿賀町に決定した。地域おこし協力隊として、現在の店舗である古民家を利用し、特産品開発と販路開拓業務を担当。任期終了に合わせ、「パンとおやつ 奥阿賀コンビリー」を個人事業として立ち上げ、2020年10月、法人化し代表に就任した。2023年9月には東京足立区に支店「パン いつぞ」をオープンし、奥阿賀の産物を都会に伝える店舗となっている。

当店の原点ともなった鬼ぐるみであるが、現在は当店に集め、加工し、都会の百貨店で販売する仕組みを構築するに至った。現在の流通が出来上がるまでは模索する日々が続いたという。そもそも阿賀町では鬼ぐるみは川べりや山に落ちているものを拾い、家庭で食べられている。それを加工し流通させるためには、当店に集める仕組みが必要であり、一軒一軒に伝え、地域の会合に出て、地域おこしの為には必要であることを伝え続け、徐々に当店に鬼ぐるみが集まるようになった。殻付き鬼ぐるみは、胡桃の周りの実をとり、殻の状態为天日干しを数日行ったものを持参してもらう。250円/kgで集めているが、お金はいらぬという人もあり、無償で譲り受けることも申し訳ないと思ったことから、パンとの交換を始めたところ、胡桃が地域通貨となり、子どもたちが天日干しした胡桃を持ってきてパンをもらって帰るようにもなってきた。殻付き鬼ぐるみは新潟県内福祉施設に運搬し、利用者さんに割ってもらう仕事にもなっている。割った胡桃は冷凍保管し、殻付き鬼ぐるみを届ける際に割った胡桃を受け取る。剥いた鬼ぐるみに対し剥き工賃を支払うことで、福祉施設での重要な仕事づくりとなり、ひとつの地域おこしとなり喜ばれている。

「田舎には田舎の商売の仕方がある」と、代表は「地域おこし運動論」と「いなか事業論」の両輪が回ってこそ田舎での事業が成り立つという考えに至り、軸としている。田舎で事業を行うためには、従来の売上目標・利益目標重視の経営学ではなく、地域の人を大切にし、地域の人いきがいとなる事業が意味を持ち、お客様の購入に繋がると考え、持論を伝えることで協力者を増やしている。



奥阿賀の鬼ぐるみ



雁木づくりの店舗

古民家を活かした  
店内と柳沼氏

## 【お店の経営ノウハウ】

～常識の箱から飛び出し、良いと思ったものを届ける方法を自ら見出す～

### ①弱みから強みへの考え方の転換

田舎の商店街は昔の風情を懐かしく思わせてくれるが、商売を考えた場合、まずお客様が道を歩いていない。一般的には「ここで小売店を新規開業する」とは考えられない場所にある。また、鬼ぐるみの産地でもある阿賀町は高齢化率 52%であり、一般的には弱みと捉えられがちである。鬼ぐるみも扱いつらいことから嫌厭されがちであった。当店はそれを全て強みに変革した。奥阿賀の歴史を活用し、発掘された土偶と一緒に鬼ぐるみも発見されていた物語や、高齢化率 52%であることを強みとした地域おこしを「地域おこし運動論」とし、地域おこしとともにストーリーで共感を得、「いなか事業論」として語り、「売上・利益は後からついてくる」と、一般的な経営学とは異なる考え方を発信し話題を生み、お客様を呼び込んでいる。鬼ぐるみも一般に流通しづらいことを逆手に地域の貴重な産物として、都会に奥阿賀の味を届けている。



鬼ぐるみの商品は百貨店に並ぶ

### ②田舎から都会に届けるための仕組みづくり

特徴的な取組みは鬼ぐるみを「胡桃通貨」としたことである。地域通貨に至るまでの流れは[お店の概要]に紹介しているため、参照されたい。地域の高齢者は鬼ぐるみを集めてお小遣いに、子どもたちはパンに変えられることで積極的に集めてくる。鬼ぐるみが地域を沸かしている。しかし、鬼ぐるみは非常に硬く割りづらい。そこで専用の胡桃割り機を新潟県燕三条の工場に相談し、鬼ぐるみ用をつくってもらい、胡桃割り作業の効率化に成功。胡桃割り作業は福祉施設に委託し、「地域おこし」のストーリーとなった。集めた鬼ぐるみを都会に届けるひとつの手段として、東京足立区に支店「パン いつぞ」を 2023 年 9 月にオープン。奥阿賀地域の味と共に都会に伝える店舗となっている。



鬼ぐるみ用くるみ割り機



店内に貼られている胡桃通貨のポスター

### ③地域と共に活動（小学生との商品づくり）

2018 年、地域おこし協力隊として活動している中、胡桃通貨で話題になっていたことから小学校の子どもたちから地域の産物である「えごま」を使った商品開発を行いたい希望が届いた。子どもたちの希望である「えごま」のふりかけやドレッシングを開発、販売までに導いた。東京の百貨店で販売したいという子どもたちの希望に、東京勤務時代の繋がりから、日本橋三越の知人



子どもたちと開発したえごまのふりかけとドレッシング

にあたり、三越で子どもたちが試食販売する経験を得た。当時の商品は現在も生産し当店で販売している。地域おこしの活動が都会の消費者の心をつかみ、大手小売店との繋がり構築の機会となっている。

### ～お客様への魅せ方で独自の世界観を作り、届け続けられる環境をつくる～

#### ①味を想像させる魅せ方づくり

「シズル感」(みずみずしさ、香るような、直感的、ここでしかないの表現)を意識したショーケース内照明効果が食欲をそそり、思わず手に取ってしまう陳列となっている。



Instagramでは独自の世界観を伝える

「ちゃんと美味しく見えるか」「温度感や香りが感じられるように見えるか」を考え、ショーケース内に照明を

仕込んでいる。既存のショーケース照明は、ただ明るい昼光色の蛍光灯が使用されてきたことが多いと感じていることから、既存ショーケースの導入ではなく、様々な市販のLED照明テープを活用し、色温度、照度の調整を行っている。ショーケースを設置する際に実際の商品を並べ、いくつかのLEDテープを用意し、独自の世界観を表現し、目から味の創造を演出している。



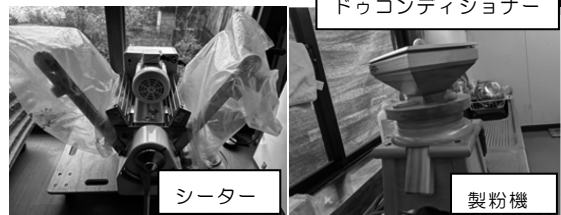
ショーケース内照明は手作りで「シズル感」を出す

#### ②働き続けやすい環境づくり・理想の味を実現するための設備導入

パンの製造において、従来であれば、発酵時間に合わせて人が動く必要があるが、ドウコンディショナーの導入により、冷凍生地を発酵完了状態にするまでの時間を管理でき(長時間発酵を可能にし)、職人の出勤時間に合わせて発酵を行うことで従業員の負担を軽減している。また、クッキー生地やグラノーラの製作を全て人手で行っていたが、シーターを導入したことで効率化し、従業員の負担軽減とした。アイスクリーム製造設備も導入し、新商品開発(特に、廃棄されてしまう農作物の有効活用)を積極的に行っている。阿賀町・阿賀野市産の古代小麦を製造に取り入れているが、製粉にオーストリア製の石臼製粉機を導入。理想の製粉を実現させるのに最適であることから選んだ。先に述べた鬼ぐるみ専用の胡桃割り機の特注を含め、設備・道具の導入を積極的に行っている。特に田舎で事業を続けるためには採用が困難なことから、従業員が働きやすい環境づくりに配慮が必要と考えている。お客様に美味しい食品を届け続けるためにも働きやすい環境づくりを大切にしている。



ドウコンディショナー



シーター

製粉機

働きやすい環境づくり、理想の味を実現するための設備は積極的に導入する