

## TSUJIMURA&Cafe Kiton

「父親の電話をきっかけに家業へ。  
感じた桜依存への違和感」



辻村代表

### Company Overview

代表者：辻村 佳則  
本社住所：奈良県吉野郡吉野町吉野山950  
TEL：0746-32-3032 mail：imaginatin@tsujimura-yoshino.com

設立年：1983年  
業種・事業概要：葛菓子・雑貨の販売、カフェ運営  
資本金：500万円 / 従業員数：2名

### ブランディングに成功した小さなお店

日本有数の桜の名所でも知られる吉野山。春になると満開の桜を一目見ようと多くの観光客で賑わう同所に、2013年にオープンしたのが「TSUJIMURA&Cafe Kiton」。同店は、木のぬくもりを感じさせる落ち着いた雰囲気のカフェが併設された、葛菓子と選りすぐりの雑貨などを販売するショップ。徹底したブランディングが功を奏し、県産木材を使用した店舗プランが、奈良県の実施する「ビジコン奈良2014お店づくり部門」で知事賞を受賞。また葛菓子は、同県事業「奈良の贈り物プロジェクト」で「奈良のお贈り物商品」に選定された。オープンから4年経った今では、同店を目指し、吉野山へ足を運ぶ観光客も少なくない。店主の辻村佳則氏に、訪れたくなるお店へと成長させた秘訣を伺った。

### 充実した日々の最中、父から一本の電話

ホテル、旅館、飲食店、土産物店など昔ながらのお店が立ち並ぶ吉野山周辺。辻村氏の両親も同所で酒屋と土産物を販売するお店を営んでいた。次男である辻村氏は、高校卒業後に酒販専門学校に入学。その後ヨーロッパに渡り、好きだったワインを専門的に学ぶ。帰国後は東京や名古屋のワインショップや輸入会社で、これまで学んだことを存分に活かす毎日を送っていたが、ある時、父親から電話がかかってきた。この一本の電話が、辻村氏の運命を大きく変える分岐点となった。

### 吉野山のホスピタリティへの違和感

「お店を継いでくれないか？」父親から電話で相談された辻村氏。これまでの父の気苦労を改めて知り、実家を継ぐことを決意、吉野山に戻ってきた。両親に代わりお店を切り盛りして数年経った頃、辻村氏の頭の中にふとあることがよぎった。「このまま吉野山の桜に依存した状態でもいいのだろうか？」

吉野山は春になれば満開の桜を見ようと大勢の観光客で賑わうため、周辺のお店は、この時期に年間売上の大半を稼いでいる。また食事も宿泊も一般的な価格より割高な「観光地価格」の現状を客観的に見たとき、これが当たり前になっていることに違和感を感じた、と辻村氏は話す。このまま桜があり続けるとは言い切れない。吉野山のホスピタリティはこのままで大丈夫なのか。考えれば考えるほど答えが出ない。拭えない不安が辻村氏を襲った。



「このままでいいの？」と悩み続けた当時を語る辻村代表

### 自分を変えてくれた「TEIBAN」との出会い

吉野山の将来を考えたとき、自身のお店も顧客に満足してもらえるホスピタリティに達していないと考えた辻村氏は、その答えを探すため、さまざまな勉強会に積極的に参加。「現状が『当たり前』だと感じている自分にマズいなと思いました。お店を変えたいのはもちろんですが、自分自身の考えも変えたかった。視野を広げるためにも様々な勉強会に参加しました」と当時を振り返る。そんな最中、知人から、



代々受け継がれてきた  
葛菓子製造に用いられる木型

奈良県で実施していた奈良ブランド開発支援事業の一環である「TEIBAN」への誘いを受けた。「モノ」を作る名詞のデザインではなく、「コト」を考える動詞のデザインをコン

セプトに、自社の世界観の構築と共感を得てファンを獲得するブランディングをサポートしてくれる「TEIBAN」に参加した辻村氏は「みんながいきいきと話す会議は初めてでした。自分の現状を率直に話しながら、意見交換をする。自分にとってはすごく刺激的でした」と参加当初の思いを明かす。「TEIBAN」ならお店も自分も変えてくれると信じた。

### 葛菓子をメインにリニューアルを決意

「TEIBAN」について辻村氏は「本音をさらけ出せる同志みたいな人たちがばかりで、お互いに切磋琢磨できる共同体みたいな感じでした」と話す。「TEIBAN」での活動が刺激となり、これまでお店になかった目玉となる「コト」をデザインしようと考えた辻村氏は、祖父の代から守り受け継いできた葛菓子に着目し、葛菓子を味わってもらえるカフェを併設したショップにリニューアルすることを決意。これまでの昔ながらのお店から杉を使用した

洗練された内外装に一押し、モザイク柄等独自の文様や形状をあしらった新商品を展開するなど差別化を進めた。こうしたブランディングの取組が、「ビジコン奈良2014お店づくり部門」での知事賞の受賞や「奈良の贈り物商品」の選定につながることもあった。



文様や形状など葛菓子のデザインも  
リニューアルした

### リニューアルしたことで来客目的に変化が

リニューアル後、吉野山の周りの人も興味深く見守ってくれた。辻村氏は「リニューアルするときに定休日や営業時間を予め決めていました。吉野山周辺のお店では当時珍しかったと思います」と話す。従来の当たり前に疑問を持ち、本来の当たり前へと変化する。こんな小さな当たりの取組が、今では少しずつ、周辺のお店にも拡がり始めていると感じると明かす。これまでの「吉野山に来たから入るお店」ではなく、「このお店があるから吉野山に来る」というお客様も増えた。お店のファンが増えていくことで、桜の季節に関係なくオールシーズンの来客も見込める。そんなお店が吉野山にもっと増えることを願いながら、辻村氏の挑戦はまだ続く。



杉を活かし洗練されたデザインへと改装された店舗内部

### Judgment Point | 経営判断のポイント

参考▶ P26 『やる気』と『スキル』の見極め

「継いでくれないか？」という父親からの一本の電話が、同社の分岐点であることは間違いない。ただ、本当の意味での分岐点は「これでいいの？」という違和感から始まり、その答えを自らが探し始めたことだといえる。

事業経営は、日々の経営活動の中で、常に変化対応が求められる。特に小規模事業者は、目の前の業務に追われながら、経営の舵取りをしなければならない。そのため、違和感に気付かず流してしまったり、違和感に気づいたとしても、その答えを求めていくという行動まで起こせずにいるのが実態かもしれない。

同社のように、普段の経営に疑問を持ち、その答えを自ら探し始めるという「強いやる気」と「行動力」が経営向上の鍵といえるのではないだろうか。分かっているけれど、それがなかなかできないという小規模事業者も多いだろう。しかし、この気づきと行動に移すという「やる気」こそが、多くの小規模事業者に求められている。ぜひ勇気をもって、新しい行動に果敢にチャレンジしてほしい。