



顧客が買いやすく、従業員が働きやすい 店舗にリニューアルしてオープン



トロアメゾン
(山口県山陽小野田市)

Shop Now
ショップ・ナウ



売り場正面にプチガトー、アントルメ、ギフト商品、チョコレートのショーケースが並び

各部門ごとにエリア分けされた売り場

●立地・店舗●

山口県山陽小野田市にある洋菓子専門店「トロアメゾン」が全面改装し、2008年10月、リニューアルオープンした。同店は1990年に創業、1997年に現在地に移転した。移転して11年を経たの改装を、同店のオーナー・シェフである水上隆男氏は「リボーン」と言っている。「トロアメゾン」は新たに生まれ変わったということなのである。

「移転後も毎年のように小規模な改装をしていきましたが、足りない部分を足していくうちに、お客様が買い物づらい店、従業員が働きづらい店になってしまいました。これからはお客様に繰り返し来ていただけるように、また従業員に気持ちよく働いてもらえるようにということで全面的にリニューアルしたのです」

店はJR山陽本線厚狭駅から車で3分ほどの場所にある。約20席のオープンカフェと25台分の駐車場を併設した店舗は、1階が30坪の売り場と40坪の厨房、バックヤードを含めて約100坪、包装室、従業員の休憩室、食堂、事務所などがある2階は約40坪の広さがある。

入口を入るとギフト商品の円形の陳列台、その左にオープン冷蔵ケースがあり、奥にプチガトー、アントルメ、ギフト商品、チョコレートのショーケースが並び、売り場左側に焼き菓子のショーケースと、同店の

主力商品である「生シュウロール」のショーケースがある。このように各部門ごとにエリア分けされた売り場について、水上氏は次のように言っている。

「一番考えたのはお客様にとってわかりやすく、買いやすい店です。以

前の店は賑わいはあったのですが、何がどこにあるのか、また店として何が売りたいのかがわかりにくかったのです。今回はお客様視点でわかりやすく、何を売っているかを明確にしました」

来店客が各ショーケースを自由に見て回ることができる回遊型の売り場でもある。オープン冷蔵ケースからは好きな商品を取ることでもできる。

店内は明るく落ち着いた雰囲気だ。「シンプルで飽きのこないような感じにしました」と水上氏。店舗の左部分は厨房である。オープンキッチンスタイルで、売り場から見えるようになっている。仕上げと仕込み・焼成に分かれた厨房は広く、機器も充実している。

「機器は20年くらいかけて少しずつ増やしたものです。今までは狭かったこともあり、使いきれいでませんでした。働く人にストレスのかからない広さ、また厨房も売り場同様わかりやすくするために材料や商品、人の流れを考えました」

商品構成・利益構造を見直す

●商品・店舗運営●

「トロアメゾン」の商品はプチガトーが約30種類、焼き菓子類が約20種類ある。以前よりも商品数は絞り込んでいる。またプチガトーの平均単価は約400円と、この地域では

高めに設定している。

「どうしても生菓子は生産性が低く、原価率は高い。ですから生菓子ばかりをどんどん作って売るというスタイルから脱却したいという考えがあるのです」



オープン冷蔵ケースと円形のギフト陳列台



焼き菓子のショーケースと「生シュウロール」のケース。後ろがオープンキッチンになっている



店頭のオープンカフェ

例えば300円の商品を100個と、400円の商品を70個売った時の利益が同じであれば、後者の方が効率がいい。もちろん400円の商品にはそれだけの付加価値をつける。さらに焼き菓子の比率を高めたいというのが水上氏の考えだ。今後は売り上げ拡大を追求するのではなく、しっかりと利益を出せる構造にシフトしていく必要があるというのである。

「経済が低成長の中では売り上げは伸びないと考えられます。一定の枠の中でどれだけ利益を出せるかということになってきますから、商品構成や利益構造といったことが重要になってきます。どんどん出店して売り上げを上げて、というのはちょっと時代に合わないのではないかなと思っています」

利益構造を見直すことは、人材を育成するという観点からも必要である。現在、同店の従業員は製造12名、販売は常時8名だ。

地域の洋菓子店でよく聞くのは人材を集めることの難しさである。これから修業を始めようという若い人の目は、どうしても大都市の専門店に向きがちなのである。「せっかくトロアメゾンで働いてくれる子たちを大切にしたい」と水上氏は言う。

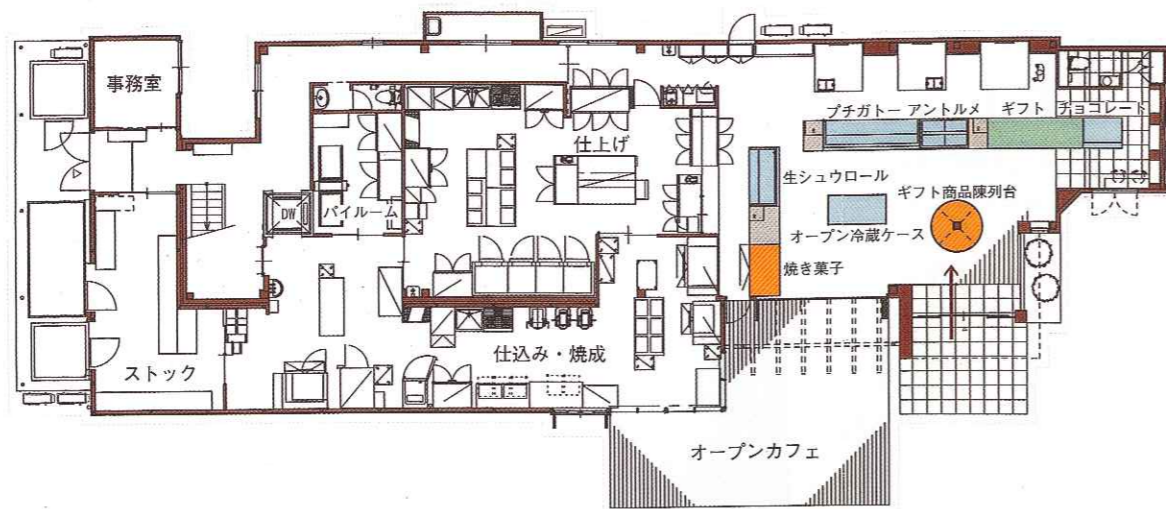
「スタッフが長く働けるような仕組みを持った会社にしなないといけないのです。ですから私の夢は普通の会社にする事なのです」

「普通の会社」とは一般の会社と同じような待遇を従業員に提供できる会社ということである。そのためにもきちんと利益を上げられる体質が必要なのである。

「その普通の会社と洋菓子専門店をどう噛み合わせていくのが難しいところですが、地域の若い人が仕事を通じて人生に目標や喜びを見つけられる、そういう仕組みを作るのがこういう田舎で菓子屋をやる者の役割なのかなと思うのです」

店のある山陽小野田市は、2005年に小野田市と厚狭郡山陽町が合併してできた市である。山陽町は水上氏が生まれ育ったところである。

「町の外に出るのは簡単なことですが、この場所でやり続けることに価値があるのです。この町は業種によらず専門店がありません。食事をするにも遠くまで行かなければならない。私の仕事はお菓子を作ることで、その部分で『田舎だからこんな店しかない』という思いを町の人にさせたくないのです。で



店舗レイアウト



ギフト商品のショーケース



水上隆男氏

大学卒業後、福岡県内の洋菓子店で修業。実家の和菓子店「みつや」に勤務した後、1990年に「トロアメゾン」をオープン。

きる限りのことをして町の人に恩返しをしたい。ここで育った子供たちが、うちの町にはこういう洋菓子店があったと覚えていてくれるような店になれたらうれしいですね」

「田舎にあっても一流をめざす」と水上氏。この地域では一番店として知らない人はいないが、「これでいいのだろうかという思いは年々強くなります」とも言う。

「日本全国にはいろいろな洋菓子店があります。自分は本当にこの地域で役に立っているのかと思いますし、流行に左右されない、ここに来なければ買えない商品を作らなければと思います」

こうした問題意識を常に持っていることが店を成長させていくのだろう。客層は30代～40代の女性を中心に幅広い。平日で250～300人、週末は約500人ももの顧客が来店する。

水上氏の実家は1960年に創業した「みつや」という和菓子店であり、



付加価値の高い商品を展開する

水上氏は同店を「トロアメゾン」の原点と考えている。「みつや・トロアメゾン」は来年50周年を迎える。「新しい店はたくさんありますが、50年続いている店はそんなにありません。長く続いているのは地域のお客様に必要とされているからだ

と思います。何とか100年続けられるようにしたいと今は思っています」

今回の「リボン」はこの先50年のスタートでもあるのである。



主力商品の「生シュウロール」

店舗概要

トロアメゾン
 山口県山陽小野田市大字郡397-5
 TEL 0836-73-2034
 JR山陽本線厚狭駅から車で3分
 従業員/製造12名 販売常時8名
 商品内容/プチガトー約30種類 (平均単価約400円)
 焼き菓子約20種類
 営業時間/午前10時～午後7時
 定休日/火曜日