

フードショップたけだ

地域おこし協力隊から、小売店オーナーへ

安芸高田市の「フードショップたけだ」は、40年にわたり地域に親しまれた小売店だ。70歳を目前に控えた前店主の竹田隆さんは事業の引継ぎを検討していたが、すぐに後継者は見つからなかった。閉店の二文字が頭をよぎる中で、知人の紹介で同市の地域おこし協力隊として活動する森本真希さんに出会う。竹田さんは事業を無償で譲るなど森本さんを全面支援し、経営を引き継いだ。



70歳を前に閉店を検討 知人の紹介で後継者に出会う

安芸高田市のJR向原駅の構内に店を構えるフードショップたけだ。主力の精肉のほか、鮮魚、野菜などの生鮮品、調味料など、一般家庭で日常的に使う食料品全般をそろえ、地域の住民に欠かせない商店として親しまれている。前店主の竹田隆さんが約40年前に別の場所にあった同店の経営を引き継ぎ、2005年から現在地に移って営業を始めた。竹田さんは店を存続させるために後継者を探していたがなかなか見つからず、70歳を目前にして閉店を視野に入れながら営業を続けていた。

竹田さんは、「当店のようないい店がある店は、周りに代わりの店が少なく、高齢のお客さんが多いため、どうしてもやめにくい。議員さんからやめないでほしいと頼まれたことも。長男が近くに住んでいますが続ぐ気はなく、次男は以前継ぐために大阪から戻ってきましたが、結局続けられませんでした。親族に後継者はおらず、第三者で後継者を探すしか選択肢はありませんでした。後継者を見つけることができなければ、やむを得ず閉店するしか

ないと覚悟していました」

あるとき何気なく相談した店舗前の観光協会に勤める地域おこし協力隊の知人から、同じ協力隊として活動する森本真希さんの紹介を受けたことで、承継の話が急展開で進み始める。

田舎暮らしにあこがれ 協力隊から、事業の継承へ

森本さんは幼少期を広島市内で育ち、週末や夏休みには祖父母が暮らす安芸高田市をたびたび訪れていた。虫や魚を取ったり、たき火をしたり、楽しい場所、として強く印象に残っていた。大学を卒業し、結婚を機に東京で暮らしていたが、その間もずっと自然豊かな安芸高田市に住みたいと思っていたという。2010年に帰郷し、広島市の臨時職員として働いていたときに、安芸高田市の地域おこし協力隊の募集を知り、迷わず応募。見事採用され、念願だった同市での生活を始める。協力隊として特産のトマト「なつのしゅん」を使ったトマトピューレやジビエカレーなどの開発を経験。約1年が過ぎた頃、協力隊の同期から、フードショップたけだのオーナーが店を継いでくれる人を探しているとの情報が届く。森本さんは、

「以前からお店を出したいと考えており、独立のためにそば屋さんやパン屋さんなどでシミュレーションを進めていました。すぐにオーナーの竹田さんにお会いし、条件を聞かせてもらい、引き継ぐことを決意しました」

自身も経営を引き継ぎ、その大変さを知っていた竹田さんは、「ものすごくラッキーな出会いでしたね。継いでもらうために良い条件を出さなければと考え、事業を無償で譲渡することに。店舗の設備から自動車、包丁1本まで、そのまま営業できるように差し上げました。また、しばらく一緒に働いてノウハウ



を引き継ぐことに。病院や高齢者施設などに野菜などを納品する仕事もあり、ある程度の安定的な収益を確保していたのもよかった。もちろん決算書をすべて見せ、経営の状況を隠さず伝えました」

それまで森本さんは娘と一緒に広島に戻り、夫の貢さんは東京に残ったままで家族が離れて暮らしていた。森本さんは、「当時、主人は寝る時間がないほど激務を抱えて働いていたため、体の限界を迎えているようでした。竹田さんからは人を雇用するほどの収入は難しいが、夫婦でやればなんとかなると聞かせてもらい、主人を安芸高田市に呼び、一緒に働くことにしました」

事業の引継ぎを機に、家族一緒に生活も手に入れた。

顧客との関係づくりに注力 自分らしいお店づくりを

事業の引継ぎにあたっては、安芸高田市商工会に相談し、営業許可、税務などの諸手続に関するアドバイスを受け、資

産の承継については専門家を活用した。また、市の補助金も活用するなど、さまざまな支援を受け、円滑な承継につなげることができた。

支援を受けながら、ほぼ素人の状態で店舗経営を始めた森本さん。前店主の竹田さんは中山間地ならではの客の特徴があると語る。

「1日に何回も来店されるお客さんもいます。『今日、1日誰とも話してないから』と会話をしに来られるか、情報を得るために来店される方が多い。そのため、お客さんとの関係次第で売り上げが変わります。私は新聞を細かくチェックし、書道入選の記事があったら、どこの家のお孫さんかを調べて声をかけていました。そこで会話が生まれ、さまざまなコミュニケーションもできる。便利さも、きれいさも、価格も、大手のスーパーには勝てません。しかし、欠品したときに『仕入れるから、明日まで待ってよ』と頼んだら、待ってくださるお客さんがいるんです」

森本さんは特有の商売に戸惑いながらも手探りで接客し、顧客との関係性を築いている。

「まずは現在のお客さまを大事にすることが大切だと思っています。しかし竹田さんとまったく同じことはできません。少しずつですが、自分らしくお店をつくっていききたいですね」

今後、自身が協力隊時代に開発したトマトピューレを使った商品開発や、まな板やスプーン、フォークなど調理器具も置きたいと語る。やりたいことの夢は膨らむ。現在、今後の事業拡大も見据え、商工会経営指導員のアドバイスを受けて、事業計画の作成に取り組んでいるところだ。

「この地域の人口は今後も減り続けます。ここでしか買えないものを置き、地域の方に加えて、周辺からもわざわざ訪ねてもらえるような店にしていきたいです」

広島市内でサンドイッチ店を営む妹家族も移り住み、商品開発を手伝ってもらう予定だとか。店舗経営を通して、新しい風を安芸高田市に吹き込んでいく。



会社概要

COMPANY PROFILE

●会社名	●フードショップたけだ
●代表取締役	●森本真希
●事業内容	●食料品・日用品の販売
●所在地	●安芸高田市向原町坂37-4
●創業	●1975年
●資本金	●—
●従業員数	●2人
●売上高	●4500万円