

6次化・農商工連携支援事業等活用事例紹介

Case 03 株式会社 pcb 代表取締役 益村 千代さん

ふるさとの記憶にのこるジェラートを…
地元野菜にこだわったフレーバーを日替わりで展開

| | |
|--------|---|
| 事業者名 | 益村千代 (GELATERIA pa cherry b.) |
| 事業所所在地 | 西伯郡南部町 |
| 代表者名 | 益村千代 |
| 連絡先 | https://pacherryb.com |



■ 農商工連携に取り組んだきっかけ

地元産の旬な食材にこだわり、日替わりで多種多様なフレーバーのジェラートを販売する「GELATERIA pa cherry b. (ジェラテリア パッチェリービー)」と「per te (ペルテ)」を運営するのが西伯郡南部町の株式会社 pcb。

代表取締役の益村さんは、かつて FM 山陰のアナウンサーとして活躍していました。その後フリーの MC として全国を駆け回る毎日。当時からジェラート好きだった益村さんは 20代の頃に 2000 点以上のジェラートを食べ歩いていた。そのうちに自身でジェラート屋を開き地元産の旬な食材を使った「ジェラートで地域おこし」を実現することが新たな夢となっていました。

2017年から店舗開設のため南部町を通して空き店舗を探していたところ現在の pa cherry b の場所に巡り合いました。しかし、ショップをオープンするには店舗の設計・工事に加えて専門的な機材が必要です。南部町の担当者の紹介で支援事業を知った益村さんは、店舗オープンに向け申請の準備を始めました。

■ 事業の内容

新たな事業に必要なだったのは、店舗新設にかかる工事や機材でした。店舗を構えるということは内装や機材の配置設計など、全くのゼロから考えていく必要があります。店舗設計や商品展開プラン・売り上げ目標など支援事業のプラン申請に当たっては、県や町の担当者とチームで作成しました。

重要だったのは「自身の持つ情熱の言語化」でした。まずジェラートを知らない人たちにジェラートの製法やそれに必要な機材など基本的な情報を伝え「なぜそれが必要なのか」説得力を持って説明することを第一に考えたといいます。

店舗オープン以降の売り上げ予測なども算出する必要がありますが益村さんはアナウンサー時代に、島根県のジェラートショップでオープンスタッフとして勤務した経験を活かして現実的な目標を算出。店舗オープン後も目標の売り上げを達成しています。

「現実と夢を数字に落とし込む作業には、かなり頭を悩ませました」と当時を振り返る益村さん。大きな買い物はたくさんあったものの、無駄な機材は一切なかったといいます。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症の影響で店舗販売が1か月間休業となりましたが、ネット販売や出張販売を積極的に行いました。そこで「お店に来たくても来られない人がいる」という事実に関心、出張販売先の食材を使ってジェラートを作りたいという新たな目標を実現し、令和3年7月に「per te (ペルテ)」をオープンしました。

「ジェラートで感じるワクワクを、農家さんやお客様にもっと届けていきたい」と意気込みます。

「ジェラート作りを通して南部町の地域おこしをしたい」という今回の事業プランには、地元南部町の生産者の協力が必要不可欠でした。そこで益村さんは、生産者がそのままでは販売することができない「規格外」の農産物を買収することにしました。買収した材料をもとにジェラートを作り、提供する際に「誰が生産した材料か」という案内も併せて行うことで、ジェラートのみならず生産

者の販路拡大や、農産物の付加価値の創造、消費者にとって安心安全な商品を提供することにつながりました。

今回の事例の補助メニューは「農工商連携型」と呼ばれ、農林漁業者と連携した取り組みであることが必要です。益村さんの取り組みは南部町の魅力あふれる食材を積極的に使用するだけでなく、生産者のメリットにもつながっています。

■ 今後の展開

営業が忙しい中でも、ジェラートに使用する食材の知識を丁寧にお客様に説明する益村さん。その原動力を聞くと「農家さんの代弁者になりたいんです」とのこと。生産者の作る食材の魅力をジェラートにして伝えることで、お客様だけでなく生産者にも喜んでいただけることが益村さんの喜びであり原動力となっています。

店舗には親子連れも多く訪れ、進学で県外に出る親子が駅へ見送りに行く前に訪れてきたこともありました。そういった節目に選んでいただける嬉しさを感じながら、「地元においても自分のやりたいことを実現することができる」という夢を子どもたちに届けていくことが益村さんのもう一つの夢です。



プラン名

鳥取県産の牛乳・野菜・果物を使ったジェラート製造・販売事業
～鳥取の豊かな食材の普及拡大とジェラート文化の発信～

成功のカギ

- ・ 事業計画段階でのジェラートを取り巻く情勢の十分な分析
- ・ 商品・経営の明確なコンセプトづくり
- ・ 店舗販売の他、ネット販売の活用等、多様な販売チャンネル

事業体制図

