

家具店から地域拠点へ GARDENBASE CHILL の歩みとこれから

塩路真隆（株式会社 塩路家具 代表取締役：和歌山県御坊市）



■御坊のランドマークへ…事業承継から始まった挑戦

2020年に代表の私が三代目として事業を承継し、「御坊のランドマークになる」という大きな志のもと、塩路家具は進化を続けてきました。

その構想から5年、ガーデン併設のカフェをつくり、地域交流や地域の魅力発信の拠点にしたいという思いを込め、2024年5月に「GARDENBASE CHILL」をオープンしました。

店名の由来は、「GARDEN=庭」、「BASE=基地・拠点」、「CHILL=ゆったり・ゆったり」、この3つの言葉を組み合わせたものです。この地域にはない「圧倒的なガーデン」、「情報・知識・人が集まる拠点」、「ゆったり過ごせる場所」というイメージを表現し、スタートしました。

■GARDENBASE CHILL がめざす空間と地域づくり

GARDENBASE CHILLには、大きく2つの目的があります。まず一つ目は、こだわりのインテリアとガーデンを備えたカフェです。ガーデンは、朝や夕方に地域の人が花を眺めたり散歩を楽しんだりする光景をイメージしてデザインしました。

また、一般的なカフェでは珍しいかもしれませんが、「長く滞在してほしい」という思いから椅子一つひとつにもこだわり、飽きのこない空間づくりを心掛けています。塩路家具の理念である「ぬくもり」を大切に店づくりを行っています。

二つ目は、地域交流や地域の魅力発信の拠点となることです。御坊市は、歴史的に土地持ちの富豪の家が多く、内弁慶な気質を持つ方が多い印象があります。そのため、地域おこしのために移住してきた人でさえ、なかなか街の空気に馴染めず、「部外者」のように扱われてしまうこともありました。

■地域の壁を崩す……カフェだからこそできる役割

そんな状況を打開したいという思いから、カフェの集客力を生かし、地域の方々を始め、多様な人々が気軽に親しめる場所を創造する必要があると考えました。

具体的な取り組みとして、地元音楽家によるライブイベント、絵本作家によるアートイベント、マルシェや地域イベントへの出店など、文化や人が交わる機会を積極的に生み出しています。

50年前からこの地で営業してきた塩路家具が、こんなにも変わることで地域への驚きとなり、「家具屋=入りにくい」という印象からの脱却にもつながっていると実感しています。



■ランチメニューを固定化しない理由

GARDENBASE CHILLでは、ランチメニューの固定化をしません。その理由は、「飽きさせないため」、「旬の食材や季節の行事に合わせた展開のため」、「お客さまと季節感や行事ごとを共有するため」などが挙げられます。

また、メニューを固定しないからこそ、さまざまな料理に挑戦でき、お客さまのニーズに柔軟に応えられます。

私たちが考える「ファン化」とは、同じ時間を共に楽しめる関係性です。この関係性を築くために、何が必要なのかを深く考えながら、店づくりを行っています。これはカフェにとどまらず、塩路家具グループ全体に広がっています。この姿勢はカフェから派生し、すべての部門に浸透しつつあり、少しずつ会社全体の文化として根付きつつあります。

■未経験のスタッフでも「プロ意識」で成長

スタッフは元々、飲食経験のないメンバーがほとんどでした。調理技術は決して高くなかったかもしれませんが、私たちは“プロ意識だけは必ず持つ”ことを徹底し、常に最善を追い求めてきました。日々のブラッシュアップによって調理の幅も大きく広がっています。

接客面では、言葉遣い、接客態度、立ち居振る舞い、声かけや心配りなど、サービス一つひとつに妥協せず、自分たちで切磋琢磨しながらクオリティを上げることに取り組んできました。

開店当初と比べ、スタッフの仕事に対するマインドも大きく変わりました。私たちが売りにしているランチプレートやおにぎりの差別化について、悩む時期もありましたが、話し合いを重ねる中で、サイズや具材へのこだわりなど、オリジナルの魅力をつくることができました。

店長の辻村加奈



■CHILL が描く地域の新しいつながりと次の夢

また、CHILL は地域交流の場所として少しずつ根付き、これまで交わることのなかった人々が交流し、共通の話題を生み出す場になっています。その過程でスタッフ自身の価値観も磨かれました。

「御坊のランドマークになる」という夢から始まったカフェ構想は、今では地域と自社に大きな影響を与える存在に成長しています。願いつけることで、本当にその方向へ進んでいくのだと感じています。

今、私たちが描く夢は、「こんなお店をやりたい」と思ってもらえる存在になることです。この地域に夢を持つ人が増え、夢を追う人が集まる場所…… GARDENBASE CHILL は、そんな拠点であり続けたいと願っています。

■1年半の積み重ねが顧客の笑顔を生む

オープンから1年半という短い期間ですが、一切手を抜かず、どのタスクにも100%で向き合い続けた結果、ゆったり過ごすお客さまが増え、オードブル、宴会、お祝い事など多様な場面で利用されるようになりました。

オープン当初はとにかく仕事をこなすことで精一杯でしたが、今では提供する食事の先にある「笑顔」を想像して調理できるようになりました。心に余裕を持って、アイデアを生み出す時間も生まれました。

これらの経験は本業の家具販売にも生かされています。「家具を売る」のではなく、「この家具でこんな生活が生まれ、家族の笑顔が増える」という提案ができるようになり、成約単価も約10%向上しました。この考え方が社風として根付けば、会社としてさらに強くなれると感じています。

オンラインサロンのご案内



12/4(木) 17:30からの
サロンで塩路真隆さんと
辻村加奈さんがスピーチ
します。



当日はお二人とともに、本レポートのご感想やご意見を参加者同士で話し合いましょう。

「事業の 카테고리を変えたい」、「地域から選ばれる存在になりたい」、「社内の一体感を生み出したい」……そんな思いをお持ちの方はぜひご参加ください。事前に参加の可否をご連絡ください。