KUROKABE Renaissance

-未来ある長浜に向けて、 再生にかける黒壁の挑戦ー



サルタント会社を経営する弓削

一幸氏

悪化に対処するため

大阪で経営コン

状況に陥りました。

平成25年2月、

などから、収益力が低下し厳しい経営 提供する商品と消費者ニーズとのズレ

しかしながら、景気の低迷や黒壁が

か生まれ変わって います。 「黒壁Renaissance

業25周年を契機としたリニューアル事

今年に入り続々と店舗

の補助金や本市からの増資を受け、

を成功に導いてきま.

弓削新体制のもと、

昨年度、

国から

ティング手法により数多くのビジネス

まで緻密かつ大胆な経営戦略、 さんは地元長浜市高月町出身で、

ジョンやミッション、 黒壁はどのように変わるのか、 で個別事業のコンセプトなどを弓削社 (ルネサンス)」と題した黒壁再生計画。 新しいコンセプト

す取り組みを行っていきます

・ビス

いですね。供していきます。 に提供するなど、 長浜は食文化の発信がまだまだだと シエによる料理とスイーツを安価い、全国的にも優れた料理長とパています。地元の食材をできる限 こ。を楽しみにしていただきたいきます。『非常においしいレハ、黒壁ならではの食文化を提 妥協を許さない食と

こと、ガラス文化を根付かせるためにでの商品を提供することはもちろんのガラス事業については、お客様視点

いうデザインは問題解決を意味しまことが黒壁のミッションです。ここでまり、『人々の生活をデザインする』補えるよう考えることが大切です。つ

決できるような商品やサービスを提供で、それを黒壁オリジナルの手法で解困っていることがあるということなのは、生活の中で何か欠けているものやは、生活の中で何か欠けているものや

お客様が買い物をするということ

ルのなかで足りない部分をその商品がまず考えること、お客様の生活スタイお客様がどういうシーンで使うのかを

視点が抜けていたこと。例えば供するサービス全般において、

お客様

ガラ

やその陳列方法、接客など黒壁が提これまでの黒壁の一番の問題は、商

々の生活をデザインする

Mission (ミッション)

して売れるというわけではありませですが、デザインの良いものが商品

ガラスを売ろうと思うのではなく

コーディネートの特産品」です。「フルラインアップのガラス」、 「黒壁 妥協を許さない食とサー

「大胆かつこだわりある改革を」

さん

秀吉公はどんな色を使うだろうか

しこううず^{・・}ろう」と考えました。南蛮文化が登場ろう」と考えました。南蛮文化が登場「秀吉公ならどんなデザインをしただ「秀吉公ならどんなデザインをしただ レンチレストラン『ROKU(ろく)』 入れたものとしています。ちょうどフ残しつつも欧州風のエッセンスを取り (懐古や望郷の念)を感じるから」で にその特徴を表しており、 したあの時代を意識し、 「なぜ黒壁に来るのか」についてお そのため店舗の外観は、 「古い町並みにノスタ ですから、活かいのですがら、活かのですがら、 日本の良さを 一番多かった 黒壁独自の 既存の



については、黒壁直営店舗11店舗でしてが長浜市全域の活性化です。より、一つが店舗リニューアルで、大男を開かれては、黒壁ルネサンスのポイントは2つまでは、

店もう

として4つの事業戦略をた「日帰り観光客」を当面の

アルします。

| 店舗のう

Business strategy

(事業戦略)

は2つあ

弓削一幸 代表取締役社長

デザインコンペを世界規模でガラスのプロダクト

「ホンモノ」も県内に隠れる を発掘

た。発掘した「ホンモノ」を黒壁でよう社員を県内隅々にまで走らせま や製品の「ホンモノ」を発掘してくる 県内に隠れているすばらしい食コーディネートの特産品につい

カルだからクー

成熟社会を迎え、全域の活性化の一 『ローカルだからこそクの存在価値が高まってい 中長期的事業戦略としては、 一翼を担いた 地方への回帰 いです 長浜市 田舎

考えています。 識のレベルをもっと上げていきたいとスについては、現在の職人の技術と意ンペをやりたいですね。クラフトガラ規模でガラスのプロダクトデザインコ ガラスにも力を入れていきます。世界ス以外にも、より実用的なプロダクトつまりアート感覚の手作りによるガラ 現在扱っているクラフ すばら トデザイン 61

のまちづ

かつた商店街に、年間200万人を超いれの時代ほとんど人の行き来がな

黒壁は新

生まれ変わります2014年 黒壁