



吉野本店

白山市吉野で三十二年間営業を続ける軽食店「山法師」は、名物の大判焼きが平日でも一日千個売れる人気店で、白山麓の行楽客がわざわざ立ち寄る名店として知られています。

行きます。聞きます。提案します
そして 伴走します

～商工会の支援事例～ **42**

**ピンチをチャンスに！新業態展開で
実現した収益拡大と事業承継**

支援先：株式会社山法師

支援者：白山商工会 経営指導員 辻 秀樹



名物の大判焼き。1個190円

令和五年十二月、金沢市に二店舗目となる森本不動寺店をオープンさせ、新たなファンを掘り起こしています。

「続けるための挑戦」という覚悟を共有し、全力支援を表明

支援のきっかけは先代代表の海老原淳子氏から新店舗建設の相談を寄せられたことでした。当時はコロナ禍で、しかも建築費高騰で投資額は決して小さくありませんでした。

商工会からは、集客の不確実性や費用対効果の面から、率直に懸念をお伝えしました。

海老原氏は、「季節や天候に左右される行楽客だけ

でなく、都市部のお店で普段使いでも利用いただきたい」と語られ、その言葉には、「店を永く続けるため」に今こそ挑戦が必要だ」という強い覚悟がにじんでいました。

この出店は、単なる店舗拡大ではなく、同社にとって大きな転換点であるとの認識を共有し、商工会として補助金活用や融資斡旋を含むあらゆる施策を駆使し、この挑戦を全力で支えることを伝えました。

想定外の壁と、新たな一手。実現した新業態と事業承継

事業再構築補助金の採択を受け計画は動き出しました。店舗建設に加え、ドライブスルーや冷凍大判焼きの無人自動販売機といった新たな販売方法も導入する計画です。

しかし、行政の建築確認の過程で、飲食エリアや擁壁など想定外の追加工事が必要であることが発覚し、

計画の見直しを迫られました。

当地は「ランチ難民」が多い土地柄で、同店も飲食提供に関心があったことから、新たな一手として、事業承継補助金を活用し、建築費用の確保（融資額の圧縮）と飲食事業の展開を叶える提案をしました。

同補助金の採択をきっかけに、これまで避けられてきた後継者問題と向き合うこともでき、代表は長女の史江氏へと承継されました。

新生・山法師の船出

新代表のもと、新店を開業させ、店頭や無人自動販売機での販売に加え、スー



森本不動寺店



自動販売機
いつでも買えると評判

パーへの卸売等にも精力的に取り組んだ結果、三年間で売上・粗利益ともに約二・五倍の伸びを実現し、従業員は五名から九名に増加しました。

天候や季節に左右されない収益構造と事業承継を実現し、「新生・山法師」は確かな足取りで次の成長ステージへと歩み始めています。

担当経営指導員から一言

ヤマボウシの花言葉は「友情」。世代を超えて人が集い、自然と笑顔が生まれる、そんな温かな空気になってしまおう大切なお店。これからも応援させていただきます。

白山商工会経営指導員
辻 秀樹

株式会社山法師

〒912-0133

白山市吉野春二五

TEL 〇七六―二五五―五九七七

この事例は、令和七年度石川県商工会優秀支援事例の最優秀賞を受賞しました。