

カフェ・喫茶・麺販売

京都花糰

京都府／向日市



photo

data

story

麺愛あふれる店主が作ったお店には ノンアルコール、ノンシュガーの甘酒や酵素ジュース カラダが元気になるドリンクメニューやカラダに優しいスイーツ グルテンフリーの糰カレー等をご用意しております
また味噌づくりなどのワークショップや 麺を生活に取り入れるセミナーなども行っております

名称	京都花糰
所在地	〒617-0002 京都府向日市寺戸町西田中瀬3-2
TEL	075-934-7477

close-up



自家製「麺」がたっぷり入った安心安全無添加の極上味噌の量り売り販売しております



定番の発酵調味料からアレンジ発酵調味料まで使いやすくカラダに優しい そして健康になる各種調味料をご用意しております



自家製甘 糰とフレッシュフルーツをミックスすると、あなただけのオリジナル甘酒ができます。酵素ジュースも糰入りなので腸活にピッタリ！



麺の魅力をご自身で体験出来る 味噌仕込みやフルーツ酵素ジュース仕込みなど店頭ワークショップもバラエティにとんでいます

麺の甘味が引き立つノンアルコールの甘酒や、季節のフルーツ酵素たっぷりのジュース、麺パワーが詰まった味噌や発酵調味料、気軽に酵素が活きてる体イキイキ麺ライフを始めませんか？
阪急・JRからのアクセスも便利で、オーナーとお喋りしながら、麺商品を購入して頂け、またワークショップもお客様のご都合に合わせて開催させていただきますので、お気軽にお問い合わせください。

data

名称	京都花糰
住所	京都府向日市寺戸町西田中瀬3-2
アクセス	阪急東日 向駅 徒歩2分／ JR日向町駅 徒歩6分
電話	075-934-7477
営業時間	11時～18時
定休日	土日月（店舗ワークショップを開催している時間は開いています）
クレジットカード	不可
メールアドレス	info@kyotohanakouji.com
URL	https://kyotohanakouji.com/

photo



オーナー紹介



名称	京都花糰
役職	代表
代表者	野中 恵美

起業のきっかけ！野中 恵美さんの起業ストーリー

起業データ

前職	栄養士、登録販売者（1期生）	開業年月	2018年8月	起業資金	借入：0万円 自己資金：750万円
----	----------------	------	---------	------	----------------------

Q. 独立・起業のきっかけはなんですか？

A. ドラッグストアで働き、登録販売者（1期生）として勤務。その時にお客様の悩みが複合的なものが多いことに気づき、昔の人たちの体のメンテナンスに目を向けるようになる。麺からできた甘酒のことを知り、麺を知れば知るほどその素晴らしさに魅せられ、博多の上級麺士認定講座に参加して京都初となる上級麺士となる。薬を売る立場と麺の素晴らしさを広めるという相反する事に悩んだ結果、京都初となる上級麺士となったので麺の素晴らしさを広める事を選んだ。

Q. 独立・起業するまでに苦労したことなどがあれば教えてください

A. 店舗も持っていなかったため、信用が中々得られず、その為に、どの様にして麺の素晴らしさを広められるのか、どの様に商品を開発、開発した商品の購入、ワークショップに参加して頂けるかを常に考える必要があり、また麺の生産を安定して生産できる様になるのに苦労をした。

Q. 今、やり甲斐を感じることや、この仕事をする醍醐味はありますか？

A. 麺は老若男女問わずカラダによいので、色々な年代の方に合わせた、麺商品を提案し購入して頂きカラダの体調が良くなったと言って頂いた時やワークショップが終わった後にお客様が笑顔で帰って行かれた時にやりがいを感じています。またお客様の声がダイレクトに聞けるので、自分のやっている方向が間違っていないか直ぐに確認できるのが醍醐味です。

Q. これからのビジョンについてお話しください

A. もっと麺の素晴らしさを広める為に、色々な商品開発、ワークショップの開催、他の方とのコラボレーションをして、京都花糰をもっと身近に感じて頂き、地域でNo1を目指します。またリピーターを増やして毎日、気軽に寄って頂けるお店を目指します。また開業中に薬膳麺士の資格を取得したことで製麺にも幅ができたことにより、ワークショップのジャンルが増え伝えることへの醍醐味が増えた。未来に残す財産として子ども達への伝承を大きな目標にしています。

Q. これから起業を目指す人へ、メッセージをお願いします

A. 起業までに出来るだけ具体的なイメージを持って準備をする必要はありますが、自分にとって必ずベストな起業するタイミングが巡ってきますので、そのタイミングを間違えない事です。準備に十分な時間を取ってタイミングを逃すより、少々準備不足でもタイミングが良ければなんとかなると思います。
起業を目指すと同時にゴールも見つめながら新しいニーズをお客様から学べます。目標を持つのは、期限ではなく状況からステップアップしていきました。小さな目標、大きな目標どちらもご自身の感度を高めることかもしれませんね。要するにコミュニティー能力は武器です。そして学び続ける事は決して自分自身を裏切りません。