新たな価値創造のために①―「DAYゼロ便」

セミナー再演

エー・ピーカンパニー
米山久 社長

我々が行った宮崎県・島野浦での流通革命は、「おいしいものをいかに鮮度良くお客様に届けられるか」という考えからスタートした。

島野浦は魚種が豊富で良い魚が獲れるが、漁場にある市場や築地市場などを通ることでどんどん価格が上がり、それに伴い鮮度も落ちてしまう。さらに、離島のため宮崎空港から3時間～3時間半かかるという立地の悪さもあり、良い魚が獲れても全然売れていなかった。島の人も皆、獲った魚が提供されるまで中1日～2日かかって当たり前と思っていたが、これを何とかその日のうちに出せないかという思いから現地の漁師さんに今回の《DAYゼロ便》を実現するためのお願いをした。

今まで島野浦の漁師さんは親子代々35年間に渡って朝6時半に出漁していたが、獲ったその日に空輸便で東京・日本橋の鮮魚居酒屋「紀ノ重」に届けるためにはそれでは間に合わない。そこで、今までの生活スタイルをガラッと変えてもらい、「2時半出港→6時帰港→8時半に宮崎空港から空輸便で発送」という流れを作り、島野浦の魚が初めてその日のうちに提供できるようになった。

今朝獲れ鮮魚を提供 漁師直の全量買取で

ただ、これは「我々がほしい魚だけ下さい」という都合のいクを背負った。例えば一日の漁獲高が20万円であれば、我々が店で使う5万円分を卸し、残りの15万円は築地で売る。我々が在庫リスクを負うことで漁師さんは無駄を省くことができ、収入も以前の延岡漁港に卸していた時の1.5倍になったというのが、今回の取り組みにおける大きなポイントでもあった。

我々がいま取り組んでいる事業モデルは、大きく分けて「地鶏」「魚」「ホルモン」の3つ。売上の約70%に当たる地鶏がメインだが、今回の島野浦のような魚の事業モデルに加え、ホルモンも今後広げていきたい。鶏インフルエンザ発生によるリスク分散の意味でも、地鶏以外の事業モデルの立ち上げを急いでいる最中だ。（2月7日開催のダイヤモンド・フリードマン社主催、日本冷凍食品協会協賛のセミナーにて）

ジシュクニモ負ケズ…頑張れ《スケベニンゲン》!!

銀座で32年の老舗伊料理店

アナタハ スケベニンゲンヲシッテイマスカ？――東京・銀座。「銀座スケベニンゲン」はイタリアンレストランとして32年間、銀座で商いを続けている。オープン当初は「お宅には、女の子が何人ぐらい揃ってるの？」など、風変わりな店名ゆえにトンチンカンな問い合わせも多かったという。そもそもこの変わった店名は何語なのか、どういう経緯でついたのか――オーナーの小野澤邦夫さんにその由来を聞いた。

昭和52年（1977年）、小野澤邦夫さんは、旅行代理店の先輩で料理が得意な山口櫻子さんとともに、新橋に旅行会社&喫茶店「トラベル・カフェ」を開店。当時としては珍しい業態だったが、それにも増して、ランチで出したパスタが一躍人気となった。というのも、当時、喫茶店のパスタといえばナポリタンくらいしかなく、ミートソースにしても既製の缶詰めを温めるだけの店が多かったが、山口さんが独自のレシピで手作りしたことが人気の要因だった。

小野澤さんは当時を振り返り「パスタを喜んで食べて下さるお客さんの笑顔を見るにつけ、外食の楽しさにどんどん引き込まれていった。気がつけば2人とも旅行業よりも外食の虜になってしまっていた」と笑う。

グッと事が動いたのは2年後の1979年。ドイツ・ハンブルグ在住の知人を2人で訪ねた時のことだった。知人が連れて行ってくれたオランダ・ハーグ市郊外の北海のリゾート地に、山口さんが真っ先に反応した。「すごいインパクト。お店の名前にはこれだ！」と山口さんが一目惚れした。

「Scheveningen（スケベニンゲン）」

引き気味の小野澤さんをよそに、山口さんは小野澤さんの腕を引き、すぐにハーグ市役所に飛び込み、市長に面会を求めた。

「オランダといえば、ビールは〈ハイネケン〉。オランダはこれといった特色のある料理がないためドイツのソーセージ料理〈ヒュッツポット〉くらいしかお店では出せないが、町の名前を店名に使わせて欲しい」

当時の市長は、日出ずる国から来た2人の突飛な申し出を快諾してくれ、そのやり取りは現地の新聞にも大きく取り上げられた。

日本に戻った小野澤さんは、たまたま通りかかった銀座で現在の物件をみつけ、すぐに新店を出すことを決意したという。店名は当然、「スケベニンゲン」だ。

あれから32年。お客さんはすでに2世代目になった。パスタはミートソースだけでも6種類、日替わりも含めると実に60種類。夜はさらにア・ラ・カルトを中心にコース（3675円）も揃える。山口さんが作った5種の基本ソース（ホワイト、ミートソース、トマト、ミネストローネ、ルッソ）をベースにした全てのレシピは、5年前に山口さんがこの世を去ったあとも小野澤さんによって作ってくれたレシピで、1人でも多くのお客さんを笑顔にしたい」と、小野澤さんは力を振り絞るように語ってくれた。その姿がとても印象的だった。

「頑張れ、ニッポン！、頑張れ、スケベニンゲン！」――取材を終えて歩き始め、もう一度店の方を振り返り、思わずそう叫んでいた。（川端）

㊨オーナーの小野澤邦夫さん
㊧壁に飾られた生前の山口櫻子さん

食べないと飲まナイト！

はしご酒で地域活性を 上野の飲食店が5月に

「食べないと飲まナイト！」――上野の下町情緒を味わいながら、今宵、おいしいハシゴ酒はいかが？

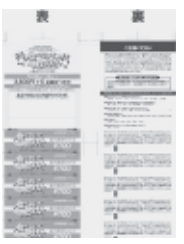
「上野市場」「ながおか屋バル」「ほっぺるぽっぺル」などを展開する長岡商事取締役の前川弘美さんが発起人となり、上野2丁目仲町・湯島白梅周辺を活性化するために企画されたものだ。というのも、上野2丁目仲町通りは、焼肉店やとんかつ、てんぷら、イタリアン、バル、タイ料理など実に様々な業態の飲食店があるにもかかわらず「風俗営業店や呼び込みがひしめき、安心して歩きづらい通りと悪評価をされ、人離れが目立っている」ことから、「まずは上野2丁目仲町通り周辺に来てもらい、どんな店があるかを知ってもらう」ことを第一に企画されたイベント。キャッチフレーズは「ひと晩3500円で5店舗は、はしごしよう！」だ。

具体的には「ドリンク+おつまみセット」のチケット1枚700円の5枚綴り（3500円）の前売り券を参加加盟店全店で販売する（おかわり等は各店で現金支払い）。チケット購入者にはセット内容と地図の付いた一覧カタログも配布する。飲食店側のエントリーフィは1店舗5000円、参加店舗は40店舗に達する。開催日は5月10日、11日の2日間。

3月11日の東日本大震災で一時は開催を断念しかかったが、「震災後の自粛ムードによる売上の落ち込みは激しい。さらに花見自粛が拍車をかけるなかで、まずは我々飲食店が元気を取り戻さなければ、復興支援もできなくなる。そう思って開催を決断した」（前川さん）といい、「単なる賑やかしの催しではなくリアルに仲町通り・湯島界隈の飲食店に新規客を動員し商売繁盛のキッカケをみんなでつくるイベントにしたい」としている。

前川弘美さん

告知ポスター



利用チケット

タイヤキ料理を世界へ

ブロガーが恵比寿に店

鯛焼き好きが高じて店を出してしまった人が東京・恵比寿にいる。店といっても、鯛焼き屋を出したわけではない。鯛焼きをベースにした料理を出す「タイヤキダイニング・BESUGO（ベスゴ）」だ。ベスゴとはスペイン語で「鯛」。「将来、スペイン・バルセロナでタパススタイルの鯛焼き料理店を出すのが夢」との思いから命名した。

実はこの店、食べ歩きが趣味のブロガー「みゆずぃー」さんが運営している。この店では、「タイヤキガール みゆずぃー」として店に立つ。夜イタリアンの店を知人から昼間だけ借りて月、水、日の3日間のみ営業する。

「グルメタイヤキ」と名付けられたこの鯛焼きは、「2枚におろした状態」でピザ風やシチューグラタン、キーマカレー風味などに仕上げる。生地は普通のあんこなどの鯛焼きと異なり、「少し甘さがあった方がチーズの塩味とのコントラストがいい」ことから、「蜂蜜入りの少し甘さの残る生地に落ち着いた」という。今後は「豆乳を生地に使ったヘルシータイヤキやタパス風のタイヤキなども開発したい。フレンチやイタリアン、スパニッシュ、日本料理と、ジャンルの枠を越えた『タイヤキディシュ』を目指したい」（みゆずぃーさん）とも。ランチセットは800円～。果たしてタイヤキくんは海を渡れるのか、みゆずぃーさんの挑戦は始まったばかりだ。

㊨ランチコース
㊧みゆずぃーさん

古民家で新交流空間を

沖縄に《浮島ガーデン》

西堂南食

カフェカンパニーは、プロモーションなどを中心に共に事業を展開してきた音楽番組制作会社シャララカンパニーと設立した「南西食堂株式会社」（楠本修二郎会長、中曽根勇一郎社長）の事業第1弾として、古民家レストラン「浮島ガーデン」を4月9日、那覇市にオープンした。

『競争主義』ではなく、『共存主義』でアジア諸国と交流するにはどうしたらいいかと考えた時、すでにそれを実践していた先人がいることに気が付いた。琉球王国とそこに生きた先人に思いを馳せ、何度も沖縄の地を訪れハルサー（農家）のみなさんやアーティストとの交流を重ねるうちに沖縄に店舗を構えて『シマのコミュニティ』を創りたいと考えるようになった」（同社）として、今回の出店に至ったもの。築55年の歴史を持つ庭付きの古民家を舞台に「琉球的なバックグラウンドと琉球らしい海外交易のセンスをマッチングさせた新たな空間」を模索。