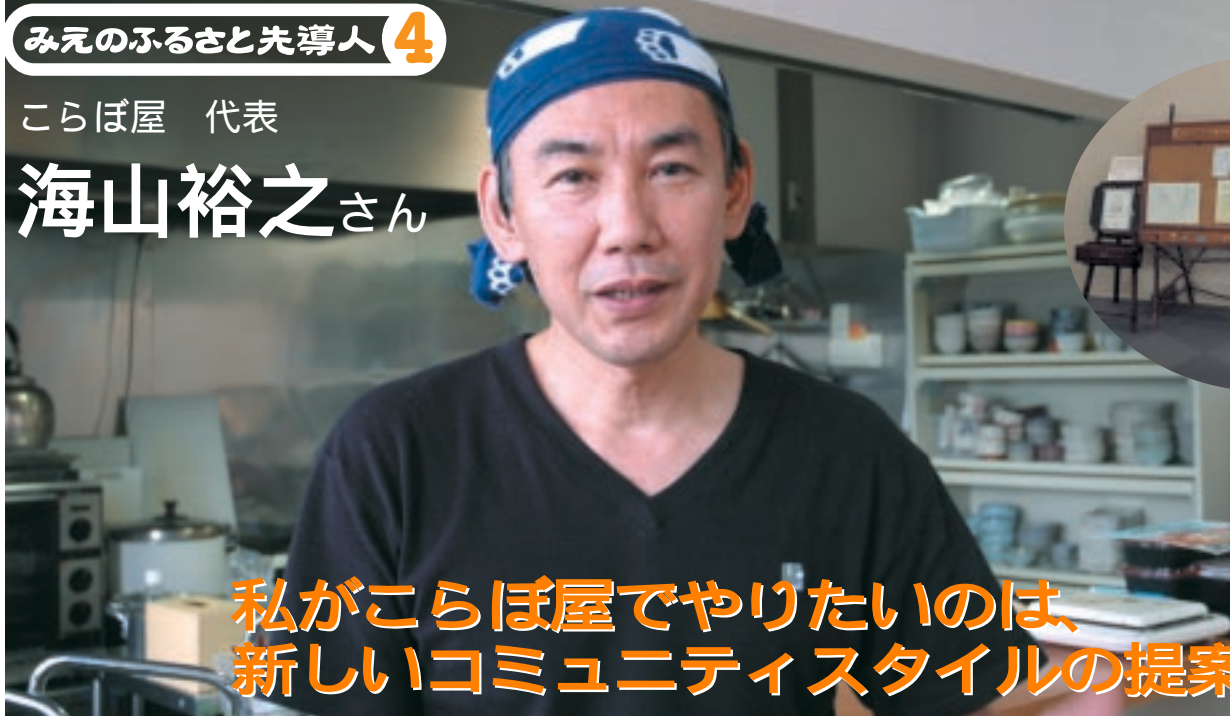


こらぼ屋 代表

# 海山裕之さん



お店の入り口には今日のメニューやイベントのお知らせが展示してあります。

**私がこらぼ屋でやりたいのは、新しいコミュニティスタイルの提案です。**

.....こらぼ屋のシステムは？

こらぼ屋には、いろいろな動きがありますが、その中で心臓部分と言えるのが日替わりでシェフが交代するワンデイシェフ・システムです。主婦やOLさんにシェフとして登録してもらい、好きな日にランチを提供してもらっています。最初のお店は商店街、現在はばんこの里会館の2階で営業しており、活動は5年半続いています。ワンデイシェフ・システムを導入している店は全国に15店舗あります。

.....システムを思いついたきっかけは？

自分が自然食レストランを20年近く経営していた経験から、レストランという場を使ってコミュニティを形成できる確信がありました。私の店も地域のコミュニケーションスペースになっていましたし、店自体も公益的な企画を行っていました。

.....海山さんがオーナーシェフという選択もあったのでしょうか？

NPO(非営利の市民活動団体)としてコミュニティレストランと銘打っていくなら、コミュニティを作ることの特化した運営方法を考えて、いろいろな機能をプラスしたいと思ったのです。それならたくさんの人にシェフになっていただいた方が、その周囲の人たちが集まってくるだろうと思い、ワンデイシェフ・システムを考えました。

.....ワンデイシェフのシステムを教えてください。

シェフの登録はプロの料理人以外なら誰でも可能。一度、登録すれば全国に15店舗あるどの加盟店でもシェフができます。ただし、一つの店では2週間に1回以上は出られません。インターバルを取ることで、長く

万古焼きのカップ。コーヒーを頼むと好きなカップを選べます。

続けて欲しいからです。

.....現在の登録数は？

四日市市内だけで50名以上の登録があります。最初は7人でスタートし、希望者がいない日は私が担当しました。始めて2~3ヶ月経った頃に新聞に取り上げられ、その後の1週間で100件ほど問い合わせがありました。半分は場所やメニューの問い合わせでしたが、残りの半分はシステムに対する問い合わせでしたので、「ニーズがあるな」と思いました。

.....最初にシェフを集めるのは大変だったでしょう？

ワンデイシェフなんて聞いたことがない、しかも店もまだできていない状態でしたから、とにかくくどきました(笑)。これは試験的な事業だという意識があったので、できるだけ難しい道を選ぼうということで、直接の知人ではなく、面識の無い方を説得しましたから苦労しましたね。

.....シェフの仕事は？

800円のランチを、最低20食用意してもらい、売れ残った時は持ち帰っていただきます。素材や消耗品の仕入れもシェフの担当ですので、こちらから食材や仕入れ先の指示はしませんし、衛生面以外は一切口出しをしません。

.....料理が美味しくない、店の評判にも係るのでは？

それも承知のうえです。でも、最近はその心配はあまりないです。逆に今のシェフたちの腕があがってきたので、新しくシェフになる方にとってハードルが高くなってしまいました。

.....売り上げはどうするのですか？

70%はシェフ、残りはレストランの運営費になります。

.....売り上げの30%で運営できるのですか？

今のように良い条件で公共施設を利用できる場合はできますが、普通の家賃を払うのであれば、余裕を持っては運営できません。でも、最初から公共施設なんて入れないでしょう？だから、最初は商店街で頑張りました(笑)。

.....ばんこの里会館に移った理由は？



「ばんこの里会館の活性化のためにレストランを開きたい」と、四日市市から依頼がありました。契約はこの会館を管理している万古焼陶磁器組合と直接しています。公共施設の食堂や喫茶店はビジネスとして考えると採算が合いませんが、ワンデイシェフ・システムなら運営は十分可能ですから、スタート時から公共施設内に入ることは狙っていました。思ったより早く願いが叶いました。それに、ここに移ってから万古焼きの食器を使えるようになって、驚沢しています。相乗効果だと思えますが、レストランができてから万古焼きショップの売り上げや来館者も増えています。

.....企業との競合も考えているのですね。

公共性ではうちに分がありますが、サービスの質では企業にかないません。そこで生きるのがうちの特性である人材のネットワークです。例えば今、イベント性やテーマ性のあるランチとして、通常の営業日以外の日曜日や祝日を活用して、『スペシャルこらぼランチ』という企画を行っています。この企画はこらぼ屋ではなく、登録しているワンデイプロデューサーが行います。自分でシェフを探すこともあれば、企画を持ちかけてもらえば、こらぼ屋から企画に合ったシェフの紹介もします。.....例えばどんな企画があるのですか？

パンづくりができるシェフがプロデューサーになり、サンドイッチバイキングを行いました。これは複数のシェフが参加し、パンや具を作るという企画でしたが、あつと言う間に予約がいっぱい。2回目には路上ミュージシャンの若者が会場内でラジオ放送をしたいと申し出てきました。会場内にDJブースを置き、いろいろな情報やおしゃべりを提供。曲は生演奏です。こんなイベントが週に2、3回提供できるようになれば、企業にも負けませんよ。この企画のいい所は「やりたい」と思っている人ばかりが集まること。事前に打ち合わせをして、役割分担をしますが、全員が今何をすべきかをわかっていて、必要に応じて、パツと動くわけです。この状態は理想というか、目標ですね。

.....登録はシェフだけではないのですか？

レストランのアシスタントやホールのスタッフのほかに、楽器の演奏やギャラリーで展示会などをする『ワンデИАーティスト』、講座やセミナーなどを開催できる『ワンデイチーチャー』などがあり、まとめて『ワンデイズ』と呼んでいます。スペシャルこらぼランチはこのワンデイズのネットワークで開催されています。もともと、こらぼ屋というのは、そういうネットワークを構築するのが狙いです。

.....レストランを中心に活動が広がっているようですが、今後のこらぼ屋の狙いを教えてください。

私がこらぼ屋でやりたいのは、新しいコミュニティスタイルの提案です。私たちもいつかは年をとります。その時に気楽に助け合えるコミュニティに属していれば、すごく安心。このシステムに参加して数十年一緒にやっていくことは一つの保険だとみんなには言っています。そのためにも市場経済的な競争に巻き込まれないことが

大切です。

.....皆が同じ考えを共有し、活動するのは難しいのでは？

企業の場合、収益を上げることにベクトルが向かっていますが、こらぼ屋はそれがありませんから、みんなのベクトルを合わせるために、まず理念を設定しました。それは「誰もが自分の色で輝ける社会」です。そして基本コンセプトは「自発性、自己責任、相互支援」。これはまさにNPO的なことです。私はワンデイシェフをはじめ、ワンデイズに登録する方、誰に対しても少なくとも30分はかけて、こらぼ屋の理念や目的をきちんと説明します。そのうえで登録の確認を取ります。どんな団体でも内部の関係性がきちんとできていないと、結局上手くいかないケースが多いのですが、最初にきちんとしておく、関係性が崩れません。

.....ワンデイズにNPO活動という意識はありますか？

ワンデイズはNPO的な意識で登録されているわけはありません。もちろん、最初の説明の時に、こらぼ屋はNPOのスタイルで活動していることは説明します。でも、それは登録する人やレストランのお客さんにはあまり関係が無いことです。ここに来れば美味しい物が食べられるとか、料理が作れる、楽しい...。みんな、そういう気持ちで関わってくれていますが、一緒に活動しているうちに自然にNPO的な意識を身に付けていきます。.....今後の活動展開は？

こらぼ屋のシステムは福祉経営にも役立つのではと、学会からも注目されていますし、先日見学に来られた青森大学の先生からは、公共施設に入るにはもってこいのシステムだと評価してもらいました。また、ワンデイシェフの面白い広がりでは、高校生と20～30代の若者の出会いと交流の場づくりの事業も始めました。これは東京のNPO法人カタリバが実施している手法を導入しています。まず、こらぼ屋のお店を使って高校生が中心になってカフェを運営します。対象となるお客さんも中・高校生です。このお客さんの高校生に対して、「キャスト」と呼ばれるこらぼ屋に登録した20～30代の若者(大学生や社会人、フリーターなど多様な人たち)が対応してコミュニケーションの場を提供するというものです。あとNPOという次元を超えたビジネスモデルを考えています。これは収益を上げて、なおかつ地域を活性化し、ネットワークが広がる活動ですが、詳細はまだ内緒です(笑)。



スタッフの皆さん。スタッフも日替わりです。