



移住で実現する理想のレストラン



megane 川瀬 則雄

山梨県北杜市の北部にある清里。30年ほど前にはおびただしい数の観光客が押し寄せた人気スポットだったが、かつてのにぎわいはなくなり、今は静かな避暑地としての佇まいをみせている。川瀬則雄さんは、名古屋と東京で20年以上修業した後、この清里に移住して小さなフレンチレストランを開いた。

人が多く集客しやすい都市部でレストランを始めたいと思う人が少なくないなか、川瀬さんはなぜ地方での創業を選んだのだろうか。

かわせのりお

愛知県出身。名古屋でフランス料理の修業をした後に上京。フレンチレストランとパンの製造小売店で経験を積む。2015年に山梨県北杜市の清里へ移住し、2016年創業。

〈企業概要〉

- ▶ 創業 2016年
- ▶ 従業者数 7人
- ▶ 事業内容 フレンチレストラン、自家製パンの販売
- ▶ 所在地 山梨県北杜市高根町清里 3545-5553
- ▶ 電話番号 0551 (45) 9565
- ▶ URL <https://www.megane-kiyosato.com>

常連客に愛される小さな店

——事業の概要を教えてください。

山梨県の清里で、客席数が20席ほどのフレンチレストランを営業し、自家製パンの販売もしています。清里は山梨県と長野県にまたがる八ヶ岳の南東に位置しており、標高が高く夏場は涼しいことから、避暑地として訪れる人が多いところです。

店舗はJR清里駅から車で5分ほどの、草原や木々に囲まれた自然豊かな場所にあります。清里に住む義父が老後の住まいにしようと自分で一から建てていた建物を改装したも

ので、周囲の景色に溶け込むよう、外壁の色はベージュとブラウンを基調にしています。

レストランの営業時間はモーニングが7時30分から9時30分まで、ランチが11時30分から13時30分までです。モーニングでは、ローストビーフや厚切りベーコンといったボリュームある具材を使ったサンドイッチにスープ、サラダ、コーヒーを添えて1,000円で提供しています。

ランチは2,000円のコースです。ポークソテーやハンバーグ、魚の薫製など、メインの料理を数種類のなかから選べるプリフィクス形式で、自家製パン、前菜、コーヒーがつき

ます。

また、自家製パンは7時30分から16時までの営業時間内であればいつでも購入できます。食パンやフランスパン、サンドイッチなどのほか、ドーナツや焼き菓子もあり、価格は1個200円から400円ほどです。

レストランの価格は他店と比べて少し高いかもしれませんが、多くのお客さまに足を運んでもらえています。平日は地元に住む常連のお客さまの利用がほとんどで、予約でいっぱいになることもあります。一方、休日は県外のお客さまでにぎわいます。東京や長野などから日帰りたびたび来られるリピーターもいます。料理だけではなく、八ヶ岳を望む美しい自然を眺めながら食事できる点が喜ばれているようです。

——常連がたくさんいらっしゃるのですね。

常連のお客さまに愛される小さな店を構えたくて創業しました。

わたしは愛知県出身で、高校を卒業して名古屋市内のフレンチレストランに就職しました。特に料理が好きだったわけではなく、何となく職に就いて一から料理を教わっていきましたが、自分のつくった料理がお客さまに喜んでもらえることに、やりがいを感じていました。

やがて、もっとおいしい料理をつ

くりたいとの思いが湧き起こり、休みのたびにおいしいと評判の店を食べ歩き、料理の勉強にいそむようになりました。そして、大きな店から小さな店まで、大衆店か高級店かに関係なく、さまざまな店を、名古屋のみならず東京へも足を延ばして食べ歩いているうちに、小さな店に引かれている自分に気づきました。

小さな店はお客さまとの距離が近く、食事の様子をうかがいながら調理できます。じかに料理の感想を聞けるのはもちろんですが、料理がおいしくてお客さま同士の会話が盛り上がっているのを眺めたり、わたしの料理を楽しみに何度も通う人と顔見知りになったりするなど、料理人冥利^{みょうり}に尽きる体験ができると感じたのです。

——創業を意識するようになったわけですか。

そのとおりです。ただし、まだまだ経験を積まなければなりません。勤務先は大きな店で、小さな店を運営するノウハウを学べなかったからです。

また、多くの競合があるなか、お客さまに選ばれる店になるためには、他店にはない持ち味が必要でした。そこで思いついたのが、パンを自分の店でつくることでした。多くの店を訪れましたが、パンに力を入れて

いるフレンチレストランはあまりありませんでした。パンを自分でつくっているという料理人も少ないです。自家製のおいしいパンも味わえる店にすることで、差別化が図れると考えたのです。

清里での創業を決意する

——学ばないといけないことが多いですね。

9年間勤めた名古屋の店を辞め、より競争が激しい東京で、必要な経験を積むことにしました。

上京して最初に勤めたのは、3人だけで営業している小さなレストランです。人手は足りていて従業員は募集していないとオーナーに言われましたが、どうしても働きたいと伝えたところ、半年後に欠員が出たタイミングで雇ってもらえました。この店には6年間、お世話になり、小さな店での仕事の流れや経営について学びました。

次にパンづくりのノウハウを得るために、パンの専門店に転職しました。7年ほどの修業を経て、ようやく思いどおりのパンをつくれるようになります。そろそろ創業を具体的に考えようと思い始めたとき、オーナーから店長になってほしいと言われました。

パンの販売だけでなく、わたしの

希望に合わせてフレンチレストランの営業もしてよいということです。創業前に実力が通用するかどうかを試せる絶好のチャンスです。そう考えたわたしは、店長として東京都世田谷区で15席ほどの店を始めました。

パンがおいしいフレンチレストランというコンセプトで営業したところ、多くの常連のお客さまを獲得できました。一方、問題もありました。売り上げを増やしたいオーナーの意向で8時から23時まで営業していたのですが、毎朝販売するパンの仕込みは午前2時には始めないといけません。店長としての責任感からなかなか店を離れられず、長時間労働が続いたのです。このままでは体を壊しかねないと感じ、店長として3年ほど働いた後、いよいよ創業に向けて動き出すことにしました。

——なぜ都市部ではなく清里で創業することにしたのですか。

お客さまに愛される小さな店を経営したいと思ったときから、地方での創業を考えていました。都市部は飲食店が数多くあります。わたしの料理を気に入って常連になってくれたとしても、ほかにも足しげく通う店がいくつもあれば、訪れてくれる頻度はそれほど多くないかもしれません。対して地方は飲食店の数が少ないですから、気に入ってもらえれ

ば頻繁に来てもらえるでしょう。

育児の問題もありました。世田谷の店で一緒に働いていた妻が出産を控えていましたが、東京ではなかなか保育所が見つかりません。出産後も働きたいという妻の希望をかなえるには、子どもを預けやすい地方である必要があったのです。

候補となりそうな場所を考えているときに、義父から薦められたのが清里でした。義父が建てていた建物を安価に貸してくれるそうですし、近くに保育所もありました。忙しいときは義父母に子どもの世話をお願いすることもできます。ここ以上に良い場所はないだろうと考え、清里に決めました。

——立ち上がりは順調でしたか。

清里の人口は都市部と比べて圧倒的に少ないですし、店舗は観光地や幹線道路から少し離れた場所にあります。店の前を通った人がふらりと入店してくれるようなことは期待できません。経営を軌道に乗せるには集客を工夫する必要があると考え、二つの取り組みを行いました。

一つは、地元の人の来店を増やす取り組みです。モーニングは500円から800円の価格設定にし、野菜やベーコンなどの具材を目いっぱい挟んだサンドイッチなどを提供する一方で、お得感のある内容にしま

した。また来たい、友達に教えてあげようと、思ってもらえる店にするためです。

もう一つは、清里以外の人にも来てもらう取り組みです。東京からは高速道路を使えば3時間ほどで来られ、日帰りできます。フェイスブックやインスタグラムなどのSNSで、建物を改装して店ができあがるまでの様子や試作した料理などの写真を掲載し、世田谷の店で常連だったお客さまにアピールしました。

こうした取り組みのほか、お客さまのなかに関係者がいたようでテレビ局の取材を受ける機会もありました。思わぬ周知効果もあって多くの人が訪れる店となり、1年目から黒字を出すことができました。

理想の実現に向けて

——お客さまをしっかりと獲得できたようですね。

確かに常連となるお客さまは徐々に増えていました。しかし、まだまだお客さまに愛される店にはなっていないと感じていました。対応が必要な二つの問題があったからです。

一つ目の問題は、冬季の売り上げが夏季の4分の1にまで落ち込んだことです。夏は涼しくて過ごしやすい清里ですが、冬は気温が氷点下になることがあり、時には10数センチ

の雪が積もります。観光客は激減し、地元の人も観光客を相手に商売をしている人が多いため収入が減り、外食を控えるようになります。

季節に関係なく来てもらってこそ、お客さまに愛される店といえるのではないのでしょうか。そこで2年目からは、冬場でも来たいと思ってもらえるように、冬季限定のメニューとして野菜や肉をふんだんに詰め込んだテリーヌや自家製コンビーフなどを具材にしたサンドイッチを提供しています。

これは売上げが落ちる冬季の利益を確保する狙いもあります。限定サンドイッチの具材を日持ちするものにするので、お客さまの数が想定より少なくても廃棄せずにすみます。また、つくり置きができるので、調理の負担が減ってわたしも接客に回れ、人件費を抑えられるのです。

——二つ目の問題はなんですか。

原価率がやや高かったことです。集客のために、あえてお得感のあるメニューにしていたことが原因です。割安だから来るというお客さまは料理の内容より価格を重視しているわけで、もっとお得な店があればそちらに行くでしょう。愛されているとは少し違うように思っていました。

そこで、価格ではなく内容を重視しているお客さま、つまり、おいしい

料理を食べることを目的に来ていただいているお客さまの期待に応えようと、料理の質を高めました。価格のほうも内容に見合ったものにならざるを得ませんが、常連のお客さまはむしろ増えています。

——愛される店になっていたということでしょうか。

そうかもしれません。地元の常連のお客さまから、当店に対する要望もいくつか出てきています。

例えば、ジャズバンドのライブ会場に使いたいというもので、2019年3月に開催した際は、満席になるほどの盛況でした。また、ディナーも食べたいという声を受けて、2019年4月から月2回ほど、定休日の前日にディナーを始めました。18時から22時まで、3,500円と5,000円のコースを用意しています。



テリーヌを使ったサンドイッチ

休日もたくさんのお客さまが、わたしの料理を目的に、わざわざ遠方から来てくれます。都市部で働いていたときよりも、料理を認められているという実感を得られています。

清里で創業することに、当初は不安がありましたが、いまは清里でよかったと思っています。わたしの料理を食べたくて、お客さまが何度も足を運んでくれる店。この理想に少しでも近づけるよう、これからも努力を積み重ねていきます。

聞き手から

移住して最初の冬、創業の準備をしていた川瀬さんは、清里の多くの店が日中も閉まったままであることに驚いたという。観光客が減る冬季は店を閉め、夏季だけで1年分の売上げを確保する。こうした清里の商売の仕方を移住してから初めて知ったそうだ。

「清里の冬を甘くみていました」と、川瀬さんは創業1年目を振り返るが、2年目以降も決して店を閉めようとはしなかった。冬季でも営業する元気な店がたくさん出てくれば、観光客が訪れ、清里が一年中にぎわうのではないかと。川瀬さんが冬季も営業を続けるのは、理想をかなえてくれた清里に対して、自らの後続く店を増やすことで恩を返したいという思いもあるのかもしれない。

(高木 惇矢)