



■(株)フードプランニング

代表取締役

林 幸二氏

1964年福島県会津若松生まれ。福井県の大飯郡高浜町で育つ。舞鶴高専を卒業後、土木設計の会社に就職。約1年働いて退職し、22歳の時に、料理学校に入る。92年、高浜町に和食店を開業。96年にはイタリア料理店を出店し、97年にフードプランニングを設立。01年からはラーメン店も展開。

## “若狭エリア”で多店化、 海外進出も。食材販売等 の多角経営にも着手!

イタリアンとラーメン店を展開! ジャカルタにも出店し、業務用の調味料も販売

★福井県の高浜町や美浜町、京都の舞鶴などに、イタリア料理店やラーメン店を展開していらっしやいます。インドネシアでもラーメン店を手掛けており、地方発の新興企業として注目の存在です。現在の店舗展開の状況を教えてください。

まずイタリア料理店が4店舗です。平成8年に出店したイタリア料理の1号店が「ラ・イルマール」(福井・大

飯郡高浜町)で、他に「パラッツォ」(福井・三方郡美浜町)、「アンジェロ・バラッツォ」(京都・舞鶴)、「道の駅ジエノバ」(高浜町/道の駅シーサイド高浜内)があります。ラーメン店は、インドネシアのジャカルタにある店も含めて9店舗です。「拉麵 津津(しんしん)」が敦賀市、福井市、春江町、京都の宮津、神戸、ジャカルタにあり、もう一つの「拉麵 秦泰(しんしん)」が高浜町、美浜町、滋賀の今津にあります。ラーメン店は平成13年から展開し、ジャカルタ店は、現地法人と提携して平成16年に出店しました。この他に、カフェとダイニングが1店舗ずつあります。敦賀市にある「カフェ・ド・バラッツォ」と、舞鶴にある「Family Dining 鳥釜」です。

★出店場所を見ると、日本海の若狭湾を囲むように店舗が広がっています。林社長はどちらの出身ですか。

福島の会津若松で生まれ、福井の高浜で育ちました。高浜は舞鶴の隣で、私が育ったのは福井と京都の県境です。高浜を始めとした若狭エリア



イタリア料理の1号店の「ラ・イルマール」。店の前に日本海が広がるロードサイドで営業。メニューは2〜3人前の大皿スタイルで提供し、客単価は1700円〜1800円。

に、新しい食文化を根づかせたいという思いでやってきました。同時に、私は、若い頃から海外への関心が強かったんです。海外を視野に入れたビジネスをしたいと常に考えてきました。それがいま形と

★「海老ソース」はどんな製品なのか。

天然エビを丸ごと使ったソースです。共同開発した現地

の会社は、アメリカの渡りガニのシェアの1/3を押さええるマレーシアの上場企業で、天然エビも新鮮で質のよいものを安定的に確保しています。この天然エビを、頭や殻だけでなく、身の部分まで丸ごと使って現地で作っているのが「海老ソース」です。

老クリームパスタ」を導入し、人気商品になりました。今後は「海老ソース」を「老醬（ラオジャン）」という名でブランド化し、業務用の調味料として販売に力を入れます。

★非常に積極的な経営ですね。

これからの時代に業績を伸ばしていくには、多角的な経営戦略が必要だと考えています。ですから他にも、新しい事業に着手しています。

その一つが、私どもが「デマンドチェーン」と呼んでいる店舗展開です。これは従来のFCとはまったく違います。押しつけはせず、相手が望むものだけを供給するのがデマンドチェーンの考え方です。

例えば、厨房機器メーカーを加盟店が選べるようにします。従業員の研修も、いくつかのパターンから加盟店が選べるようにします。また、必ず加盟店にならなければならぬというだけではありませぬ。場合によっては、食材だけの契約もあります。デマンドチェーンは、より多くの店と人が参加できる選択肢の広いライセンスパッケージで、今年から、本格的に稼働

させたいと思っています。

また、もう一つ、いま進行中の新しい事業が、「食の総合ポータルサイト」の立ち上げです。これは、外食ビジネスに關わるあらゆる人たちが必要とする様々な情報を網羅したサイトになる予定です。

★それだけ次々と新事業を手掛けていくというのは、相当のパワーですね。

私は、常に新しい目標を立て、それに向かって突き進んでいないと、力を発揮できません。サメみたいなもんです（笑）。でも、そんな私の考え方に共感し、高いモチベーションで頑張ってくれているスタッフがたくさんいて、会社を支えてくれています。このパワーがあるから、新しいことにチャレンジできるんです。

会社を辞め、外食で勝負！料理学校では猛勉強。職人として活躍した後に独立

★創業店は、イタリア料理の「ラ・イルマール」ですか。いいえ。私が独立して初めて出した店は、「花ごよみ」という和食店なんです。平成

4年、28歳の時に高浜に開業しました。いまは事務所にしたので店はありませんが、この創業店が成功したことで、外食ビジネスの第一歩を踏み出すことができたんです。そして、平成8年にオープンした「ラ・イルマール」の爆発的なヒットが、その後の店舗展開につながりました。

★独立する前から、ずっと飲食業だったのですか。

最初に就職したのは別の業界です。私は舞鶴高専で土木を専攻し、卒業後は神戸にある土木設計の会社に就職して1年ちょっと働きました。この設計会社を辞めた後、22歳で料理学校に入ったんです。

★なぜ転職したのですか。自分でビジネスをやりたいからです。自分でビジネスをやるなら、外食の方がチャンスがあると考えました。★自分で商売をしようと、早くから決めていたのですね。幼い頃から、普通の会社員にはなりたくないと思っていました。自分の将来を考えたために、一時休学し、海外を放浪したりもしたんです。ただ、それで分かったのは、どこかに楽天地とかがあるわけ



「拉麺 津津」の惣貨店。「拉麺 津津」のラーメンは、クリームでコクのあるおいしさが人気だ。基本のラーメンは630円。

でなく、世界のどこの人も働いているんだという当たり前のことでした。

そうした中で答えを出せず卒業の時期を迎えたのですが、就職する時、一つ自分に誓いました。就職した会社の仕事で面白くなったら、辞めると決めました。仕事が面白いのに、それでも辞めて挑戦したいと思えるものがあれば、その夢は本物です。そして、その本物の夢というのが、外食ビジネスで成功することだったわけです。

★外食業界のどんどこころに着目したのですか。

とにかくいろいろなチャンスがある業界に見えました。料理とサービスのレベルを上げれば、必ず店を流行らせることができると思っただけです。

私の父親は、関西電力の寮を管理していて、食堂で料理も作っていました。父親は、猟師であり農業もする、食材から料理にこだわるタイプだったので、私は子供の頃からおいしいものを食べる機会に恵まれたんです。ですから知らず知らずのうちに味覚が人一倍敏感になり、おいしいものに出会うと、人の何倍も幸

せを感じる事ができたのではないかと思えます。そんな幸せをたくさんの人に感じてもらいたくて飲食業界に入ったのですが、料理の世界は想像していたよりもはるかに奥が深く、そんな世界に興味をひかれて朝から晩まで必死に勉強しました。

★夜も料理の勉強ですか。

そうですね。料理の世界を勉強し始めると、いろんな疑問が次から次へとわいてきました。技術的なことだけでなく、例えば、「人参はなぜオレンジ色なのか?」「トマトはどこからいつ頃、日本に来たのか?」といった科学や歴史、文化が食に与えた影響まで興味をわき、いまでも時間があれば本を開いています。

★料理学校を出た後は、どうしたのですか。

私の目標は経営者として外食ビジネスを展開することだったので、いろんなタイプの店で働き、ノウハウを研究しました。「ノウハウを勉強したいので、3ヵ月だけ雇ってください」と正直に話すと、それを了承してくれた店が、結構あったんです。すし店、手作りハンバーグの店、イタ

リアン、給食調理の店など、様々な店で働きました。

ただ、独立する前の3〜4年は、ずっと和食の世界にいました。兵庫の尼崎市にあった和食店で修業したんです。和食は特に奥が深く面白く、しかも自分を可愛がってくれた親方がいたからです。

ただ、そうなるも今度は新たな悩みにもぶつかりました。職人としてやっていくのか、それとも経営者になるのかという悩みです。親方から、「お前の腕なら○○という店に行つて来い」と言われ、高給であることもあって気持ち揺らぎましたが、最終的には初志貫徹で独立したんです。

## イタリアンが大繁盛するが、その後は、大失敗も…。ラーメン店のヒットで新展開

★創業店の「花ごよみ」は、

どんな店だったのですか。

いまで言うジャパニーズキユイジューズです。カツオのだしをとっている横で、ドミグラーソも仕込んでいたという、変わった和食店でしたが、原価も手間もかけた料理だっ

たので評判になりました。38席の規模で初年度に年商4600万円、3年目には7500万円を売り上げました。

★爆発的にヒットした「ラ・イルマール」は、どんな人が人気を集めたのですか。

味や雰囲気こだわったイタリア料理店を、気軽に利用できるというコンセプトが受けました。もっと具体的な点で言えば、茹で上げのアルデンテの Pasta が受けるかどうか、成否の分かれ目だったんです。いまでこそ、茹で上げもアルデンテも当たり前ですが、10年前は違いました。

この店の Pasta は、麺茹でに7分40秒かかるため、一品を作るのに15分ぐらいかかります。スピード提供の外食に慣れているお客様が、それだけの時間、待ってくれるかどうか不安だったんです。

結果的には、待つでもおいしいものを食べるとい価値観を、お客様が受け入れてくれました。ちょうど、そういう時代が到来していたとも言えます。それでこの店は大成し、45坪で年商1億5000万円を達成したんです。

★イタリア料理店の2号店



# トップは語る



「拉麺 津津」のジャカルタ店。ジャカルタの人々にラーメンが受け入れられ、人気店となっている。

は、いつ出店したのですか。

「ラ・イルマール」を出店した翌年の平成9年で、平成10年には3号店も出ました。実は、こうして立て続けに出店できたのは、土地の所有者に出資してもらった形をとったからなんです。

★どんな交渉をしたのですか。

まず最初に、自分の土地で飲食店を経営しているオーナーに、「店を閉店する場合は、私にこの場所で店をやらせてください」と交渉したんです。まだ店を経営しているのに、「閉店する場合は…」と持ちかけるので失礼な話なのですが、そうでもしないといい立地は確保できませんでした。ほとんどの好立地は大手チェーンが押さえてしまっているので、門前払いを覚悟で、こうした交渉にトライしたんです。

そんな中、話を聞いてくれたのが、ある郊外喫茶店のオーナーでした。若狭エリアを活性化したいという思いを説明すると共感してくれ、私の要望を受け入れてくれたんです。それで出店できたのが、美浜の「パラッツォ」です。喫茶店からリニューアルする費用はオーナーに出資しても

らい、私どもは家賃を支払う形で営業しています。

★すごい行動力ですね。

ただ、イタリア料理店の成功の後、今度は失敗が続くんです。どこかで天狗になっていたんだと思います。

例えば、この頃に、海外から輸入したボディソーブなどを販売する会社を立ち上げたのですが、まったく上手くいきませんでした。地域の活性も兼ねて、浜茶屋を手掛けましたが、これもダメでした。

そして極めつけが、平成11年に出店したアジア料理店の失敗です。当時はまだ馴染みが薄かったアジア料理の店を、人口1万人の町に出店しましたが、無理がありました。毎月、120万円の赤字を出し、それでもこの店舗の立上げ店長が毎月嘆願してきたため、1年間続けましたが、結局、売上は改善せず、閉店しました。★それは、かなり深刻ですね。資金繰りも厳しくなるぐらいの事態でしたが、それよりも、出店コンセプトミスにより、社員の努力を水の泡にしてしまうことの方が辛く、これは大きな教訓となりました。そして平成13年にオーブ

ンした「拉麺 津津」のヒットで、私どもの会社は第3ストップへと突入したんです。

★「拉麺 津津」は、どんなタイプの店のですか。

鹿児島ラーメンをヒントに開発したラーメンを売り物にしています。ただ、かなりアレンジを加えたので、本家の鹿児島ラーメンとはずいぶん違う商品となっています。

★「拉麺 津津」と「拉麺 奏奏」はどう違うのですか。

「拉麺 津津」は、鶏のモミジを大量に使ったクリーミーでコクのある味がファンを獲得しています。ただ、少しクセがあるので、誰にでも受けるといいう味ではありません。それに対して、「拉麺 奏奏」は、より広く受け入れられる味のラーメンにしています。井ものも充実し、郊外型ラーメン店として展開しています。

★ラーメンスープは、各店で仕込むのですか。

いいえ。材料の鶏の産地に近い場所で作っているスープを、各店に発送します。なぜかという、町の肉屋さんから出てくる骨やガラは、もともと捨てるという意識なので、均一な品質にならなかつ

たからです。鮮度の良い食材を仕入れるために、一括仕入れ一括仕込にしました。

そういった点で、非常に完成度の高いスープなので、今後、たくさんの人に食べてもらいたいと考えており、出店の展開も進めています。

★今後のビジネスで、他にはどんな点に可能性を感じていますか。

飲食業界は飽和状態といわれていますが、チャンスは山のようにあると思っています。時代のニーズを読んだ店舗は、すぐに何百店舗も出店しており、産業としてまだ確立していると思いません。

私は、いままも、時間があれば海外に行っています。いろんな国の食を見て回ると、とにかく新しい発見があります。そうした中で、特にビジネスチャンスを感じるのには、海外には、まだまだ魅力的な食材があるということです。魅力的なのに、商社が扱うには生産量が少ないといった理由で、まだ日本に紹介されていないんです。そんな食材を販売するビジネスを、手掛けていけたらと考えています。

★ありがとうございました。