

ニュープラネット合同会社代表社員 川野真理子

全国のうまいものを集めて、 東京から故郷おこしをしよう！

JR東京駅の隣にある神田駅の界隈は、平日の夜ともなれば右も左も赤ら顔のサラリーマンがうるつく。今回のインタビュー相手は、ここで料理屋「なみへい NAMIHEI」を構える川野真理子。他の店とはコンセプトが違う。「全国うまいもの交流サロン」という別名もあるように、同店は単に美味しい物を求めに来る客向けではない。ましてや酔うためだけに論外。「東京から故郷おこし」という旗印のもとに集まる人々が、郷土料理を味わいながら故郷や地方に思いを馳せるサロンである。

(取材・まとめ／窪田新之助)

外観はオフィスビル。その1階にある表扉を開けて中に入ると、各地の特産品がズラリと並んだ棚やPR用のポスターが目飛び込んできた。これだけでは東京にある都道府県事務所のようだ。ただ、さらに中に進むと、調理場があり、その前の広々とした空間にテーブルやソファアがいくつも置かれていた。ここでは自治体からの要望に応じて、各地の郷土料理を客にふるまった

り、特産物を販売したりしている。自治体を特定しない、アンテナショップといえるかもしれない。

昆吉則 (『農業経営者』編集長) 面白いお店ですね。川野さんはここで商売を始める前は何をされていたんですか？

川野真理子 (なみへいオーナー) 1998年から10年間、経営者の交流やスキルアップを目的に、キープ

ラネットっていうNPO法人(起業家ネットワーク(の代表をやったんです。それこそ10年間で500回ぐらいのイベントや勉強会、セミナーを開きました。

昆 それがどうして飲食店をやるようになったんです？

川野 NPOを設立して7年目ぐらいた頃、私の故郷である青森の商工会女性部から講演会に呼ばれたんですね。そうしたら参加者の女性が嘆いている。「もう農業をやつていけないので、田畑を売って、千葉にいる長男のところ引越すつもり。でも婆さん一人がタダをこねて困らせるんだ」って。私、すごくびっくりしました。だって、住み慣れた青森を去って、住み慣れない千葉にみんなして引越すなんて、一体どうということなの。そこまで農業

は駄目になっているわけ、って。その場で他の女性たちにも聞いてみたら、「食っていけないし、あとを継がせられない」って口をそろえる。いや、ほんとすごくびっくりして、スイッチが入っちゃったんですね。

昆 それでこの商売を？

川野 いえ、その前にまずは都内でレストランを借り切って、津軽の郷土料理を味わう食事を開きました。当時、青森の外部技術評価委員を務めていた関係で、弘前の農業団体の女性代表と親しくしていたんですね。彼女たちと一緒に、青森出身の人たちに故郷を味わってもらおうという自腹企画をやったんです。というか赤字企画(笑)。故郷の現状を教えたり、幸せな気持ちを与えたりしたかった。でも、早朝から仕込み、夜もてなすというのは、想像以

上に変。1人当たりの単価を6000円とか7000円とかにしても、集客数は30人ほどだから赤字です。故郷おこしを中途半端にやってはいけないと痛感しました。これで一端は思いを引出に締まったんです。

昆 それでどうされたんです？

川野 それから3年ほど経った頃、NPOは十分にやり切ったなって思ったんです。じゃあ、次は何をするかなって考えた時、やっぱり東京で故郷おこしをやりたいな、って。NPOで培った人脈を生かしながら、青森の役に立てないかな、と。

昆 諦めきれなかったわけだ。

川野 事務所には、地方から上京する会員さんも訪ねてきていました。お茶を出して、話を聞いてあげたり、人の紹介を頼まれたり、同行したり、時間はかかるけれどお金にならないことをずっとやっていました。あるとき、上京した会員さんが、忙しい私を思いやってくれて、寄らずに帰りました。次は寄りますねというメールをもらったとき、それはそれで、せっかく東京に来たのだから、顔くらい出せばいいのにと思いました。同時にここが事務所でなくサロンだったら、わざわざ私にアポもとらなくてもいいし、皆がお茶代を払って自由に出入りできれば、私の

持ち出しもなくなるし、パソコンの仕事も出来るし、交流の場になるのになーと思ったのです。その瞬間に100Wの電球が頭の周りで、バツバツバツバツって光ったみたいでした。これ、いけるぞって。それで2008年7月にオープンしたんです。飲食経験のない私がやるには、ここは思った以上に広すぎるんですよ。だから知り合いからはチャレンジャーではなくただの無謀な人といわれるんですけど(笑)

昆 見る前に飛んでしまうタイプですね(笑)

川野 ええ。だって、私は赤ワインと白ワインのグラスの違いも分からず、焼酎はお湯を先に入れることも知らなかった。でも、そんな人が面白い店を始めたというので、NPO関係の人たちが叱咤激励に来るんです。

昆 開業の資金なんかはどうしたんです？

川野 10年間私を見てくれた人たちに融資をお願いしました。そうしたら2カ月ぐらいで1500万円を集められ、何とかスタートできた。飲食店の経験もないので、コンサルタントをつけました。経験がないことはむしろ良かったですね。知らないからこそ梓にはまらず、面白いことができた。それに、もし知っていた



川野真理子

■プロフィール (かわの・まりこ)

1956年、青森県生まれ。パソコンのオペレーターやインストラクターなどを経て、36歳で自宅を事務所に創業。1998年、起業家のための交流と情報交換などを目的としたNPO法人キープラネットを発足。ニュープラネット合同会社代表社員。著書に「インターネットと21世紀型女性の起業」がある。

■なみへの概要

東京都中央区日本橋本石町4の2の6神田GMビル1F。

営業時間は18～22時30分。

定休は日曜日と祝日。(土曜日は予約のみ)

電話03(6666)5963。

やらなかったです。あまりに大変でしたから。ある時、私の一番の出資者に泣きついた。「先生知っていたら、やらなかったわ」って。そうしたら「良かったね、知っていたらやってなかったでしょ。無知も力なりって言うんだよ。」

昆 いい話ですね。

川野 返す言葉がなかったですよ。

「なみへい」の立地は、飲み屋が立ち並ぶ神田駅周辺にあっても、そこからひっそりと隠れるような路地にある。おまけに看板は目立たず、いささか探すのに手間取る。

昆 なぜこの場所を選んだんですか？

川野 隠れ家にしたのは、コンセプトを理解してくれる人だけに来て欲しかったから。通りがかりの人がいきなり入ってきて、「これは郷土料理ではないよ」とか、そんなことで文句をつけられたくなかった。だから普通の飲食店にとつていい立地は、私にはすごくマイナスだったんです。店のコンセプトをちゃんとわかってくれる人に来てほしかった。だから召し上がる前に30秒だけ時間を下さいと言って、この店の目的を話します。

我々取材陣も食事を頂いたが、その前に料理の説明を受けた。

昆 コンセプトを貫徹するために、それを面白がってもらえる人に来てもらいたいわけだ。

川野 そうですね。こういったこととって二面性があると思うんです。たとえばコンセプトに共感して行った店で食べた料理の味がしょっぱかったり、スタップの対応が悪かったりする。そこで苦情を言いたい自分がある。でも一方で、そういうコンセプトなら許せる、応援するという自分もいる。

昆 よく分かります。

川野 だから相手にちゃんと店の考えを伝えておくんです。その人に合わなければ選ばれないし。でも、分かってくれる人は叱咤激励してくれます。それで店も色々と変わります。最初はビュッフェ形式にしていましたが、熱いものは熱いままに、冷たいものは冷たいままに食べたいと注文してくるんです。土曜日もやってこれというので、始めたのに誰も来なかったり。とにかく客に言われるままに素直に色々と試したところ、段々と改善されて客単価も目標の4000円を越えてきた。

昆 じゃあ経営は上り調子？

川野 いえ、3年は赤字続きでした

ね。だから、みなさんから頂いた1500万円はすぐになくなりました。それで生まれて初めて500万円の借金をしたんです。昨年からはやく黒字になりました、と一桁ですけど(笑)。だから配当はできていない。それでも、みなさんが川野さんに好き放題させようって言うてる。定款で私に議決権の50%以上を持たせてくれているんです。決して商売はうまくないし、利益がうんと出ることも期待していません。でも彼女なら一生懸命にやるに違いないからと、応援してくれるんです。私としては、今に見とれ、配当してやると思っているんですけどね(笑)

「なみへい」のホームページを見ると、特集予定地域として山形県米沢市や青森県佐井村といった名前がずらりと並び、訪れた日は北海道の礼文町と奥尻町、利尻富士町、利尻町だった。

昆 市町村単位で食材を扱っていくんですか？

川野 自治体からの要望で、去年から県単位ではなく市町村単位で取り扱うことにしたんです。当初自治体から色々と要望があったんですけど、「5万円出すから、うちのA5の肉



過去に期間限定で特集した郷土料理。壁に料理を紹介するポスターがずらりと並んでいる。

を出してくれ」だとか。「送料はこちらで負担するから、この食材を扱ってくれ」だとか。この店を自治体が面白がってくれる。彼らは販路を求めているだけでなく、都会の人がこれをどう思うか聞きたいんです。それから自分たちが作った野菜や果物を調理して食べてもらいたいです。そうしたことをできるようにしたのが、「アンテナショップ・レストラン」企画です。

料金は31万5000円。このプランでできることは5つあります。一つは1カ月間、地域の食材を使ったコース料理を提供する。あるいは3カ月間、特産品を店内で販売する。ほかにはレイアウトワンFM79・



なみへいの店内にある陳列棚。地域の特産品がたくさん置かれている。

その会場には調理場がないので、来場者には生でしか食べさせられない。うちにとり着いて、ここに持ち込んで料理をふるまいたいという話がありました。だから一日店貸しをするん

2大江戸放送局「みさよのふるさと自慢味自慢！」に生出演したり。また、うちのホームページのトップで料理の写真をアップしますし、店内にポスターやチラシを貼って食材や観光PRに店を使ってもらいます。昆 市町村から要望のあった郷土料理を、一カ月間ずっと出すんですか。川野 当初は2週間ごとに変えていっていました。2年で47都道府県行く計算ですね。でも2週間ごとだと色々問題がある。たとえばあるお客さんが山口県の郷土料理を食べた感動し、来週友達を連れてきたら、秋田県が変わっていたりする。だから口コミにならない。それにこちらとしても料理を試作するのが大変。次々と変わるわけですから。それで4年目からは1カ月単位に延ばしました。

昆 やってみるから、別のものが見えてくるんですね。

川野 ええ。私は感動の3条件が大切だと思っています。一つ目は作っている人に感動する。二つ目はこの商品やこの作物に感動する。最後は地域全体がそこに向かって盛り上がっていることに感動する。

昆 なるほど、面白い。私がいま作ろうとしている「農村経営研究会」も意図するところは同じです。でも、なかなか三拍子そろうのは珍しい。農村ビジネスを始めても、補助金の麻薬中毒になったり地域でやっかみがあったりして、どんどん腐ってしまふ。でも、団体職員にも思いのある人がいるんですよ。

川野 ある農業団体が全国大会を開催する時、自分たちが作った野菜を食べさせたいっていうんです。でも、

です。食材を持ってきてください、全部貸しますよって。

昆 でも一人で食材を調達するとなると大変でしょう。物流費がかかるので。他店とつながるのいいかもしれないですね。あるエリアでまとめて物流費を安くするとかね。

川野 そうですね。同じ志のある飲食店とネットワークをつくり、春夏秋冬、ご縁の産地から買い取れるようにしたいですね。

昆 うちの読者に北大東島の人がいるんですよ。あの島はほとんどサトウキビしか作っていませんが、TPPに入ると厳しくなる。それでジュースにできないかなと試行錯誤しているところなんです。

川野 そういう話なら、ここを實際の場にしてくれればいいと思う。とりあえず実験してみましよう、そうしたら課題は見えてくる。それが解決できるなら事業にすればいいし、損をするならやめましよう。ただ本人の努力だけに任せていてもなかなか動かない。地域全体でサポートしないと。村でこんなに変わった人がいるとか、移住者で頑張っている人がいるとか。まずはそういう人をバックアップして、有名にして、告知をしてあげることが大事ですね。昆 そうなれる人が農村経営者なんです。一番変わらなければいけない



なみへいの店内。

のは農村の側だと思っんですよ。川野 その意見、賛成です。新しく入る人たちを生かした方が、農業や農村はうんと早く変わっていくんですよ。私もこれまで生産者を応援してきましたけど、売れる気があるのかないかわからない人が多い。そうすると、こちらが疲れてくる。やっぱり変わらない人は変わらない。昆 おっしゃる通り。でも、世代交代するほどに事態はどんどん良くなっています。だからこれからの農村には大きな可能性がある。今日は都会で農業を応援してくれる方がいることがよく分かり、嬉しかったです。ありがとうございます。