

日経レストラン

飲食ビジネスの
実務情報誌

6

フードビジネスの「今」を毎日発信中! 日経レストラン ONLINE → <http://nr.nikkeibp.co.jp/>

〈総力特集〉

2030年、市場は3割縮小

居酒屋の未来

女性、高齢者、外国人、飲まない人も取り込め

② 浜倉的商店製作所 浜倉好宣社長

活路は、新しい「赤提灯」に

「神田ミートセンター」「恵比寿横町」などヒット業態を次々生み出す仕掛人。生き残るカギは、知らない同士が知り合える「場」を提供することだと言う。下町の「赤提灯の店」の良さを取り入れた、目指すべき居酒屋の未来とは…。

居酒屋という業態はかなり以前から、その将来が見通しにくい状態になっています。理由の1つは居酒屋が全国的にオーバーストア状態になっていることです。今後はこれに高齢化や若い人のアルコール離れといった悪条件が加わるのですから、5

年先、10年先の居酒屋の経営はより厳しいものになっているでしょう。

仕事や住む場所が違ってても 行けば仲間と出会える店に

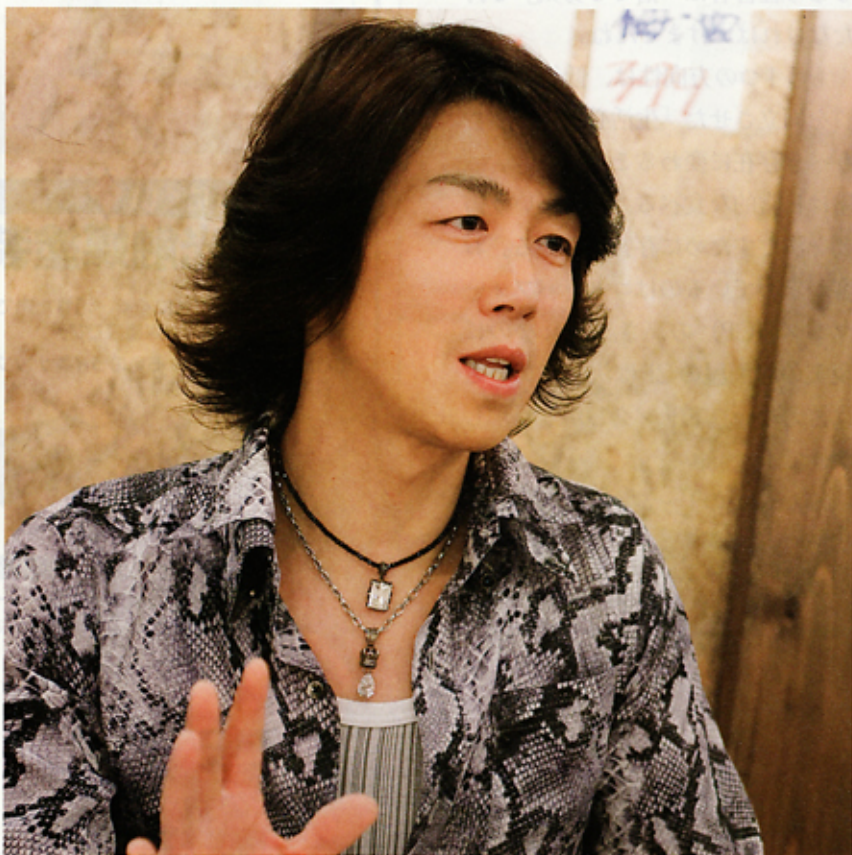
とはいえ3000～4000円くらいの手ごろな価格で食べたり飲んだりし

て楽しい時間を過ごしたいというお客がいなくなるとは思えません。そんなニーズをより上手に満たすことができれば、居酒屋という業態を再生することは可能だと思います。

居酒屋の未来を考える上で、僕が重要だと思っているキーワードはコミュニティです。仕事も会社も住んでいる場所も違うけれど、そのお店に行けば一緒に楽しい時間を過ごせる仲間が見つかる。そして、そんな人たちが集っているから、つい「また行ってみようかな」となる。そんな店を作ることが、厳しい時代に勝ち残るのに欠かせないと思うのです。

「なんだ、常連客ばかり集まる下町の赤提灯の店のことじゃないか。今だってあちこちにあるぞ」と言われれば、その通りです。僕自身、色々な業態開発プロジェクトを手がけてきましたが、発想の原点は赤提灯の店にあります。

けれども現実の赤提灯の店は地元の比較的年齢の高いお客で占められています。それが趣ではあるものの、地元在住でないお客や20～30代くらいの若いお客にとっては少々入り



写真＝皆木 優子

浜倉 好宣氏

1967年神奈川県生まれ。高校生で始めたアルバイトをきっかけに飲食業界に入る。京都駅前の食堂をリニューアルしたことを機に店舗プロデュースの道へ。「鱈」「神田ミートセンター」「恵比寿横丁」「赤坂小路」など多くの業態開発を手がけ、いずれも繁盛させているヒットメーカー。



にくい店になっている。だから知らない同士が知り合える、友達になれるという良さを持ちながら、若い人などにも入りやすい新しい業態を開発することが大切なのです。

コミュニティを作りたいなら
まずは従業員から率先せよ

そんな現代版「赤提灯の店」を作るには、従業員同士がコミュニティを形成していることが欠かせません。従業員がなれ合ったり、雑談ばかりしているのは論外ですが、節度を持って、楽しげに会話をしていることが必要になる。その会話にお客さんが参加し、さらに別のお客が加わって…という形で人間関係が広がっていくわけです。

僕が2008年に手がけた「恵比寿横丁」は、この関係性が複数店舗に広がっている例です。1店当たり3〜4坪ほどと小さな店が13店、仕切りもない状態で軒を連ねています。経営母体はそれぞれ違いますが、お互いは決してライバルの関係にはない。同じ横丁の仲間なのです。実際、オーナーや従業員の仲はとてもいい。他の店のお客のために出前をするこ

ともあります。働く側が仲間意識、コミュニティ意識を持っているから、それがお客さんに伝わる。料理やサービスも大切だけれど、その店にいて心地よいと思わせる空気感こそが、これからの居酒屋に欠かせないものだと思います。

最近、低価格の居酒屋でも接客に力を入れていますね。僕は、お店にコミュニティが成り立っていればアルコールや料理の品出しが遅いなど、接客が多少悪い方がいいとさえ思っています。従業員の手が足りなくて、例えばビール瓶が配膳台に置きっぱなしになっていたら、お客が見かねて「はい、どうぞ」と注文したお客の席に持っていく。そんな風景がコミュニティ型酒場の醍醐味ですから。

コミュニティ型であれば、軒を連ねる店の中に持ち帰りや物販などの中食店があっても構いません。「中食は（外食の）敵だ」などと狭く捉えず、同じ仲間として共存共栄を目指せばいい。お店のバラエティーがあればあるだけ集客力は高くなる。居酒屋の未来を開く活路はコミュニティにあると思いますね。（談）

あかびたまで創業20周年
きつと
復活
232
since 1989

総合カタログ差し上げます
販売店・代理店を募集しています

仕上がり、使いやすさ、そして価格
お店の立場で考えた約六、〇〇〇アイテム
比べれば、えいむ。



オーダーメイド承ります

各種メニューブック・スタンド…
アクリル加工・ビニール加工…
箔押し・シルク印刷…

Menu Aim (株) えいむ
Fax. 03-3614-0570

〒132-0035 東京都江戸川区平井5-33-8
Tel. 03-3614-0590
http://www.menu-aim.co.jp