

対談：店づくりはまちづくり　社会の先端を切り開くために

井澤　社会の先端、都市再生という中で、「街を 살さないで」という地域の「アーバン公共施設」という二葉で上手に活用した展開だと思います。今後さらにバブリック事業は広がっていくのです。
菅本　それはそうです。現状では横浜のマリンタワーが進んでいますし、現状でマリンタワーの全部の商業施設を我々が管轄しています。一方で、バブル事業の価格帯についてですが、客室価を高めて設定されています。



A medium shot of a man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is seated at a wooden table, gesturing with his hands as he speaks. The background shows a bright room with large windows and some greenery outside.

併せてウエディングができるよう質を高めています。そこにはどんな戦略があるのでしょうか。

稻本 人がいない場所で、安い店は無理で、高い店は定食屋作つたって誰も来ない。そこには目的需要を高めるという意味で、客單価を上げて、徳川園で稼げるからとしで、徳川園は全部回ると千三百円位する。そのついでに食事が無料のわけがない、レジで支払う形で、オーバーフロードを持っています。

井澤 我々はオーバーフロードをやっています。欧米に行つてみたところ、オーバーフロードをやっているところが多かった。なぜかと言ふと、カフェが多かったからです。

公共施設・公共空間の付加価値

地域の拠り所とシンボル性
井澤　東京の「福徳茶屋」や「三ホンバナシ」といふ店舗では、まちづくりに大いに参考になります。町内の福徳神社の祠を店舗内で保管したり、日本の座標標軸、東海道の起点である日本橋に、いわゆる「地図の拠り所」(原点)をうまく演出する手法など、工夫がどうございます。



店づくりはまちづくり
社会の先端を切り開くために

フレーリングを大切に
井澤 今現在三十七店舗を開設されているが、新たに出来ています。名古屋と東京が中心となってますが、名古屋の方へ増えていく感じですね。
福本 東京で五店舗あるように、名古屋には場所が無いです。名古屋のボリュームは東京の渋谷のボリュームよりも負けないですから、おのずと東京が多くなります。

た。今では、東京のトレンドを名古屋に持つてくるためにはわざと東京で経験する必要はない。しかし、全国の人が敵いのではなく、全國の人が敵いのです。

ました。その時に取扱て『これは何で言つた
ましょうね』と言われた時に、ちょうどイマ
タメシブームだったので、『名古屋めし
にしよう』と言って定着していきました。

：店づくりはまちづくり　社会の先端を切り開くために

ドンですが、全世界の九十九%以上が名古屋市のような地方都市です。だとすると、地方都市で業態を考えいくべきではないかと思うのです。名古屋市が必要ではないかと思うのです。名古屋市は、ケーブルの街は世界界隈に山ほどあって、東京の規模はそんなにたくさんないですから。

井澤「名古屋めし」を東京で定着させる

たのはゼットンさんという風に聞いていますが、どんなナブセセで、どういう評価で受け入れられたのでしょうか。

稻本「もともとは二〇〇〇年に恵比寿のオーブンした店がありました。時代のキーワードとして「本物」が、我々が名古屋唯一東京で勝てる「本物」が、考えました。

マルチブランドで市場を読む

井澤 事業報告の中の「外食産業は非常に成熟している」だからこそ、「まだ伸びりある」とのボディィングな発言はまことに参考になります。我々の街づくりコンサルタンツも成長産業ですから。攻め方でマルチブランドにしていく、マニュアルサービスではなくクリエイティブサービスという形で、市場の変化を読む個性を持つてやっていくこと、いうことでゼットンの名前冠をあえて付けてないという戦略をとられている、そういう感じなのですか?

福本 まさにその通りです。ゼットンの作りたい方向性が、本当にそこまでやる気がある。店舗出店にあたっては相当資金がかかり、店舗投資型から労働集約型のビジネスになり、設備投資額も大きくなる。それが、利益幅は小さいような気がするのでですが。その点、チャーン店はこの業態で、より効率性を追求するためにはチャーン店との真対になつた気がします。ゼットンの展開をしておられるように思う次第ですが、飲食店舗の利益問題と効率問題をどうふうに考えていますか?

福本 大量仕入れ大量消費の時代は終わっています。大量に仕入れたからといってお客様には喜ばない。チャーン店のやり方でお客様には喜ばない。

稻本 健一 (いなもと けんいち)
雑誌編集・代書取締役

商社、デザイン事務所を経て、店舗のプロデュースを始める。1993年、株式会社オットーを設立。名古屋、京都、東京に多角多様な空間演出による店舗を展開。レストランはディザインするの名古屋レバジ塔、ランの館など公共施設へも出店し、公共施設のレストランのイメージを一変させる。今後さらにスマートレストランによる都市開発、再生事業を手掛けていく方針。41歳

我々のまちづくりと同じです。人の役に立ちたいと思つています。お忙しいところ、ありがとうございます。

THE TOWER RESTAURANT NAGOYA

背景の写真は、名古屋のシンボルである名古屋テレビ塔。2009年6月に名古屋テレビ塔4Fにレストラン&ラウンジ／ウェディングとしてオープンし、地上100Mのスカイルムニーはメモリアルセレモニーのステージとなっている。また名古屋の街を一望することができるレストランは、昇らるる夜まで移り変わる景観を楽しむことができる空間となっている。

ために

「拾える」「収益性が高くなる」だからちがやっている事は逆に言うと効率を考えています。

中国産の食の問題とかで苦しむわ
キヤバツの種類で悩んでいます。
イベロッパーもチーン店を入れ
ないと私はいます。あと一番大事なのは
の気持ちです。もし井澤さんがこ
の頃強張りたいといったら、
リストランで働きたいと思いま
れらを総合する僕らがやつて
いい人材が取れる!教育費を

の効率性とは、出店にあたっては相当資金がかかります。従業員も雇つて運営していくことを前提とします。設備投資額が大きい分、労働集約型のビジネスでは、人件費が大きなコストになります。逆に人件費が少ない分、効率性を追求するがゆえにチャーン率が高くなります。ゼットンはその真面目さがします。おもておもての運営によって、利益問題をどう考えていますか？