

11・4大阪商工交流会

ニュース

第3号 2024.10.18 大商連発行

大阪商工交流会・分科会③ 15:30~17:30

報告者紹介 &
魅力・ききどころ

地域を灯す飲食店

業態変更や新たな挑戦などの実践例、飲食業への思いを交流し、地域でがんばる飲食店の役割を考えます。

テイクアウト中心に業態を変更

報告者①小寺 智子さん/まごころや (東淀川)

栄養士学校を卒業後、20歳から料理教室の調理アシスタントに。料理を教える側ではなく自分自身が調理したいと、1998年に居酒屋「まごころや」を開業しました。途中子育てで商売から離れた時期もありましたが、再出発の意気込みで店に立つように。しかし3年ほど経った頃、コロナ禍で状況が一変。時短営業や飲み会の減少で居酒屋を続けるか悩んだ末に、弁当・総菜の販売中心へと業態変更を決断しました。



若い時に学んだ料理の基本を守り「添加物まみれの加工食品は出したいくない」と手作りにこだわっています。仕入先は信頼できる近所のお店を頼っていて、仕込みや調理、盛り付け、予約制の弁当づくりや配達など、一人で切り盛りしています。

今後は、惣菜販売と並行して惣菜を肴にちょっと飲んでいける惣菜居酒屋を始めたいと考えています。

安心できる食を伝えたい

報告者③五十嵐 明子さん/居酒屋かるだん (中央)

短大時代に喫茶店のバイトで飲食業の楽しさを知り、「いつか自分の店を持ちたい」と思うように。スナックなどを経験し、2015年に日本橋「裏ナンバ」で開業しました。知り合いの紹介で、希少な沖縄のアグー豚を扱っています。コレステロールやアク・臭みが少ないのが特徴で、部位によって調理法や味付けを試行錯誤し、餃子やバラソテーなどが看板メニューに。魚は中央市場の店から情報をもらい直接仕入れています。



メニューの考案から仕入先、補助金の情報など、まわりの人たちがきっかけになり、つながりの大切さを実感しています。スナック時代からの常連客や卓球仲間など、SNSを利用してつながっている人との連絡に力を入れて、集客にも活用しています。「安心して食べられる料理を伝え続けたい」との思いが強く、今後は子ども食堂にもチャレンジしたいと考えています。

長年の夢だった飲食の道へ

報告者②俵山 剛彦さん/スナックゆいちゃん(八尾)



幼い頃から飲食を仕事にしたいと思いつけ、会社勤めやガス工事の仕事を経て、今年3月、ついに長年の夢を実現しました。

JR八尾駅近くのスナックビルで、以前に行きつけだったスナックのママと一緒に営業しています。ワンドリンク・歌い放題で、

アテの駄菓子や乾き物を客が好きなだけ取れるセルフ形式です。俵山さんは「ズボラかましてるだけ」と言いますが、これが面白いとお客にウケています。客のリクエストで駄菓子の種類を変えたり、冬はママ特製のおでんを食べ放題にするなどの工夫も。さらに、持ち込みもOKにしています。堅苦しいことが苦手で、楽しく過ごせるお店を心がけています。人とおしゃべりが大好きで、常連さんはもちろん一見さんも「おかえり〜」と暖かく迎え入れます。

開業して半年ほどですが、常連も多くボトルキープの棚もいっぱいです。近所のお店とも日常的に交流を重ねていて、俵山さんは「うちだけじゃなく、このビル全体、地域が活性化したらいいと思う」と話します。

自分もお客さんも楽しめるお店に

報告者④川上 和輝さん /バル惣田 (北区)



もともと料理が好きで16歳から飲食業界へ。チェーン店の店長などを経験する中で「人とおしゃべりしながら仕事をしたい」「やるからには1番を目指したい」と、2023年、25歳の時に飲食の激戦区、天満で開業しました。

「うまい・安い」は当たり前の地域で生き残るため、メニューの工夫で他店との差別化を図り、店を覚えてもらうために、道路に面した小窓から通行人にあいさつするなどの努力を重ねてきました。昔から記憶力には自信があり、その客がいつ来店したか、何を注文したかなどを覚えていて、接客に活かしています。「自分もお客さんも楽しいお店にしたい」との姿勢が実を結び、今では30~40代を中心に300人ほどの常連客がいます。

商売を数字でつかむため自主計算にも取り組み、おかげで開業以来、赤字を出したことはありません。現在は、新店舗へ移転し、新たなチャレンジを模索中です。

助言者:山下 紗矢佳 先生
武庫川女子大学経営学部准教授

