

佐藤 裕久

Sato Hirohisa [バルニバービグループ 代表取締役会長 CEO 兼 CCO]

食から始まる地方創再生

CONTENTS

特集：地方創生の再加速

SPECIAL INTERVIEW

佐藤 裕久 氏 1

SPECIAL EDITION

長崎スタジアムシティ STADIUM CITY HOTEL NAGASAKI 5

LaLa arena TOKYO-BAY 11

JR東日本 東北本線 須賀川駅 東西自由連絡通路 13

「あかりのみち」

学校法人 尾道学園 闘獣館 15

長崎グラバー園開園50周年記念 17

明治夜宴-マダム・バタフライ ひかり咲く夜-

RECENT PROJECTS

損保ジャパン霞が関ビル 19

くらしは文化

聖フィリッポ教会 21

*本誌では略称を用いています。また、一部敬称は略させていただきます。

表紙写真：STADIUM CITY HOTEL NAGASAKI

まち・ひと・しごと創生法が2014年に施行され、地方創生の取り組みが本格的に始まってから10年の節目を迎えた。石破首相は内閣発足の所信表明演説の中で、「地方こそ成長の主演」と述べ、「地方創生2.0」として再稼働させると宣言した。1995年、大阪・南船場に出店したカフェレストランを皮切りに、人通りの少ないエリアを活性化させる「パッドロケーション戦略」で人気店を生み続けてきたバルニバービグループの代表取締役会長CEO兼CCOを務める佐藤裕久氏に、「食」を基盤に、そこにしかない魅力を創り出す「地方創再生プロジェクト」への思いをたずねた。

震災の炊き出しを契機に 人を笑顔にする「食」を選んだ

— なぜ、飲食業を選ばれたのですか。

小学生の頃から実家の菓子店を手伝っていた僕は、近所の奥さん方に「お菓子屋の裕ちゃん」と可愛がられていた。それは、量り売りの菓子を少しおまけしたりして接客するからで、幼い時から人が喜んでくれる商売で稼ぐことが楽しかった。高校では、盛大に行われる文化祭で、1・2年生の時に屋台を出して、2年連続売上トップを獲得。神戸の大学時代には学生企業を立ち上げ、イベントやファッションと飲食を融合する店舗のプロデュースなどもした。大学は卒業せずにアパレル企業に入社した後、24歳で独立。しかし最初の起業は2年半程で行き詰まり、1988年には多額の借金を背負うことになった。この借金を返すために、どんな仕事でも受け、食費も切り詰めて「必死のバッチ」で働いた。世間はバブルを堪能していた時期だが僕はバブルなんて知らない。今となって思えば、それが良かったのかもしれない。そのまま調子に乗っていると桁違いの負債になって、取り返しが付かないところだった。借金完済の目処が立つと、今度は何をしようかとワクワクしてきた。借金を返し終わったのは1994年の夏頃で、毎月40万円近い返済がなくなったことは天国のようだった。そんな時に起こったのが1995年1月17日の阪神・淡路大震災。僕はたまたま大阪にいて被災を免れたものの、19歳から住んでいた神戸の惨状を目の当たりにして、何か神戸のお役に立てることはないかと考え、粥の炊き出しを始めた。その時、強く感じたのが、「食」が人を勇気付けて笑顔にすること、そして、逆に僕は笑顔から力をもらって喜んでいることだった。この時、僕は飲食で人を喜ばせる仕事をしていこうと決意したと思う。大正時代、僕の曾祖父は旧制三高、現在の京都大学の近くで、ハイカラな「グリルオアシス」を経営していた。そこで料理人をしていた祖母は、「ポークチャップ」や「スコッチエッグ」などの料理をよく作ってくれた。祖母が料理を教えてくれたので、僕は小学生の頃からハンバーグやチャーハンが作れた。祖母が料理を教えてくれ、作った料理を喜んでくれた家族がいたこと、小学生の時に自分の腕で稼ごうと決意したこと、高校の文化祭で屋台を成功させ、大学生の時に飲食店のプロデュースをしたこと、これらのピースが自分の中でパズルのようにはまり、飲食店を出そうと思ったのがスタートだった。

バッドロケーションに「わざわざ行きたい店」を

— 第1号店はどんな店だったのですか。

大阪の南船場に第1号店の「Hamac de Paradis」を出店したのは1995年12月。念頭にあったのは、仕事で何度も訪れていたパリのカフェで、昼間からワインを飲む人もいれば、夜にスイーツを食べにくる人もいます。それまでの日本には無かったスタイリッシュな店があれば良いなと思った。候補地を探したが、資金が無いので家賃や保証金が高い一等地には出店できない。そこで、繊維問屋街「船場」の南側、倉庫や事務所が立ち並ぶ場所に決めた。当時の南船場は繊維業の衰退とともに寂れて、人通りも少ない場所だった。家賃が安い「バッドロケーション」と言われる場所だが、地下鉄御堂筋線の心斎橋駅も近く、今は人通りがなくてもわざわざ行きたい店が誕生すれば、新たな賑わいが生まれるので、ポテンシャルの高い場所だと確信していた。事実、出店4カ月後には利益が出て、1年を経ずに「予約が取れない店」と言われるようにまでなった。次の店を考えたが、同じような店を複数出す考えは僕には無くて、第2号店に選んだのは、近隣にあった200坪を超える物流倉庫。天井の高い建物にレストラン&カフェ「GARB」を出店すると、第1号店との相乗効果もあって南船場に多くの人が集まるようになった。ここは20~30年前のブルックリンのような感じで、ファッションやグラフィックのデザイナーやアーティストが住んでいるエリア。そういう人が店に来ることで、より賑わいが増加していった。家賃の安い場所にしか出店できなかったのだが、それを「バッドロケーション戦略」と定義して、人気店を生み、賑わいを創り出し、まちの景色を変えていった。

美しい自然と良い食材がある場所

— 淡路島(兵庫県)に出店されたのはなぜですか。

2011年3月11日に発生した東日本大震災では、電力不足のため自肅が要請され、東京でも夜間営業ができなくなり、東北からの食材が一切入ってこなくなった。このため、北海道をはじめ全国から食材を調達していたが、その一つが淡路島だった。2012年頃、昔から親交のあったパソナグループ代表の南部靖之さんと話している時、「これからは地方。淡路島だよ」と言われたのがきっかけ。それが契機で、淡路島を訪れた。当時の淡路島西海岸はほとんど注目されていない場所だったが、原っぱに椅子を置き、腰掛けて、きれいな海に夕陽が沈むのを見て「めっちゃええな」と思った。でも、社内は大反対。「クルマでしか行けないところでどうやってビールやワインを売るんですか」と。人が多いグッドロケーションでしか仕事ができないという発想ではダメ。バッドロケーションに、どんなことをしてでも行きたくなる魅力を創り、わざわざ行く流れを創る発想が必要だ。行くためには遠回りや障害もあるかもしれない。それを乗り越えてまで行きたくなる魅力や価値を創造していくことが、僕たちが追求してきた根本の考え方なのだ。素敵な夕陽があり、海があり、良い食材がある。僕たちは淡路島から大量の食材を仕入れた時に、そのクオリティの高さを経験している。瀬戸内の魚はヤバイ、世界一だぞ。こうしてスタートしたプロジェクトが「Frogs FARM ATMOSPHERE」。2019年にオープンしたレストラン「GARB COSTA ORANGE」を皮切りに、レストランやホテルなど、多彩な施設が次々に誕生している。



「TRATTORIA amarancia」を海側上空から望む

©株式会社バルニバービ

最近、旅行の目的地とされるようなレストランが注目を集めているが、淡路島の最南端、神戸から車で1時間以上かかる遠い場所にオープンした「TRATTORIA amarancia」はバッドロケーションの極みと言えよう。しかし、長い行程の後にたどり着いたら、連れて行った大切な人に絶対に感動を与えられると思う。レストランを建設しただけでなく、周辺の土地も取得できたので、海に向けて階段も造り、プライベート感の高いビーチも造れた。2025年はコテージ、翌年はホテルを整備する計画で、都会にはない暗闇の中で満天の星空を楽しむ贅沢が味わえる。私有地なので周りに照明を配置せず、人工光が入らない場所に「星月テラス」を設け、満月の時は月を見て、月がない時は星空を楽しんでいただくこうと考えている。

バッドロケーション戦略の次は「地方創再生」

— 現在、取り組まれているプロジェクトをお教えてください。

僕たちは世間から「バッド」と言われる場所に店を作り、賑わいを創ってきた。だが、それが土地の価値を高め、結果として家賃相場が上がり、その地を去らざるを得ないこともあった。たとえば、2005年に東京に本格的に出店したのは東京タワーの前だったが、当時はここもバッドロケーションだった。「何も分かっていないね。東京タワーはお上りさんが行くところ。観光客相手の店なら、すでにタワー内にあるよ」と言われた。でも僕は、東京タワー前のビルに椅子を置いて腰掛け、ここにカッコいいレストランがあれば、俺なら絶対来るなと思った。そのビルは借り手がないので、とても安い家賃だった。ところが、出店した店が繁盛し、皆がそのロケーションの良さに気付くと、家賃は3倍になり、結局僕たちはそこを追い出された。せっかく、場所の価値を高めたのに、逆にその場所を譲ることになった。そこで考えたのが、「食」というコンテンツで場所の価値を高め、不動産を買うことで店の継続性を担保して、僕たちがそこに根を下ろし、その地域とともに成長していく「地方創再生プロジェクト」。「創生」だと言う人もいますが、創生ではそこには何もなかったようにも聞こえる。それぞれの場所には長い歴史や文化があり、

培ってきた風土がある。ただ、人口減少や高齢化によって停滞したり縮小しているだけ。その地域を再生させる意味で「創再生」と言っている。その代表例が淡路島(兵庫)の「Frogs FARM ATMOSPHERE」や出雲市(島根)の「WINDY FARM ATMOSPHERE」といった大規模な複合施設開発だ。

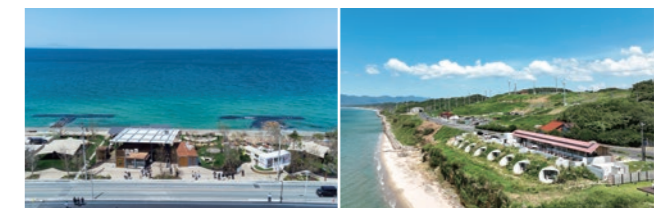
地域の人たちと一緒に進めるプロジェクト

— 地域とともに成長して行くとは、どういうことですか。

地方創再生プロジェクトは、僕たちが独占的に進めたいわけではない。地域の人たちと一緒に進めていきたいと思っている。「Frogs FARM ATMOSPHERE」で嬉しかったのは、僕たちの施設の横で地元の方がコーヒーショップとドーナツ屋を始められたこと。「これだけこの場所が賑わっているのに、商売が成り立つかなと思った」と仰って始められたが、現在はとても繁盛している。僕たちの思惑通り、有機反応というか化学反応が起きて、地域が動き出したと感じている。

「SAKIA」は、2014年に閉校となった淡路市立尾崎小学校跡地の再開発施設で、2022年にスタートした「Frogs FARM ATMOSPHERE」と連携する地域コミュニティ施設。ここでは「オサキ食堂カフェテラス」を開いて、地元の方に1,000円くらいのランチを提供している。地域の祭りもコロナ禍で中止になっていたが、御神輿を修理して春と秋の祭りを開催。地域の皆さんに楽しんでいただいで今年で3年目になる。自分たちだけで地域開発をする場合には、自己完結なので、大きな投資をしても収益を全て中央に持って行くのと変わらない。でも、僕たちがその地域の中で活動させていただくことが、地域に影響を与え、地域が自信を取り戻すことになる。地域の可能性をもう一度見直してもらえききっかけになるのでは、と思っている。

— ありがとうございます。



淡路島の「Frogs FARM ATMOSPHERE」(左)と出雲市の「WINDY FARM ATMOSPHERE」(右)

©株式会社バルニバービ



「SAKIA」外観と、開催された村祭り(2022年9月)

©株式会社バルニバービ