

沼津の暮らしラボ

第3回「食×産業」

日 時：令和3年11月8日 17:30 - 19:30

場 所：沼津ラクーン6階

メンバー：

座 長：青木純（沼津市リノベーションまちづくりアドバイザー、(株)まめくらし 代表取締役）

学 識：出村嘉史（岐阜大学工学部社会システム経営学環 教授）※オンライン

専門家：加藤寛之（都市計画家、(株)サルトコラボレイティヴ 代表取締役）

ゲスト：中村公一（(株)Qlock Up 代表取締役）

パネリスト：相原亮宏（fermata）

小松浩二（(株)レフズ 代表取締役）

オブザーバー：会場に来てくださった方々

1. 「沼津市リノベーションまちづくりの現状について」

（沼津市まちづくり政策課 渡邊主査）

2. 講演「多様な暮らしの創造『食×産業』」（中村公一氏）

○座長青木氏からの挨拶

・青森のまちを歩いていて、なんかいい感じの雰囲気がある店だなと思うとだいたいい中村さんが関わっている。ニューヨーク、東京経由青森がえりで、青森の魅力を外から見ると、特に食に関してはめっちゃくちゃ可能性があるのに、なんでこんなにもったいない状態にあるのかということに気づいて、当事者として青森の食を一つ一つ産業におろしていった。その軌跡を本日話してくれると思う。沼津は食が豊かであるため、沼津だからできることというのを彼の話の中から広げていけるといいなと思い、お招きしました。

○ゲスト中村氏による講演「豊かな暮らしの創造『食×産業』」

○地域プレイヤー相原氏×小松氏講演

3. フリーディスカッション

青木氏）フェルマータとは、時間を伸ばすという意味だが、従来の飲食の在り方は

客席数をどれだけ増やすか、そして客単価を上げるかということである。フェルマータは、一組の人たちに対してじっくりと楽しんでもらうようなスタイルにすることで、空間もゆったりして、このコロナ禍で逆に追い風になっているのではないか？

相原氏) そうですね、安心してお食事をしていただける距離感と空間づくりをしていきたいと思っています。

青木氏) 中村さんと相原さんにそれぞれお互いの話を聞いた印象をお願いします。

相原氏) 青森に行ったことがないので、今までどのようなまちかわからなかったですが、とても興味がわき、楽しいまちというのがわかった。

中村氏) 青木さんから今日紹介されたときに思ったのが、テンションが低いな自分とは思った。青森は、8月2日から7日にかけての1週間、ねぶた祭りがあり、そこに一年の苦しい思いとか、大変だった時のこととか全部詰まって爆発するので、それ以外の時期はテンションが低いんだなと思う。

青木氏) ねぶたの文化がある青森は、ダンス人口を増やそうということで、ダンススクールが多い。東北の中でも明るく開かれ、ポジティブなものに触れている街だと思う。コロナでねぶたが中止になってしまっている青森は大変なことになってますね？

中村氏) ねぶた歴史上、2年連続で中止はないので、みんなすごく動揺や困惑をしている。

青木氏) 相原さんは、今まで、世界中を奥さんと食材を巡りながら旅をすることで、エネルギーにしてそれを表現してきたけど、コロナになってそれができない。なので、青森に行き、中村さんのお店で招待シェフとして青森の食材で料理をするということが起きたりすると、結構すごいことが起きそうな予感がする。

中村氏) 今日事前に車に乗せてもらって街を走っているときに、すごく気になるなと思った場所があったところが、相原さんがもともと働いていたブルーウォーターだったんだなというのに驚いた。

小松氏) 私は、まちづくりという言葉在前面に出す必要はない気がしていて、それぞれが素敵なことや素敵なサービスをしてという人がまちなかに増えるほうが、健全な気がしている。相原さんもまちづくりをしているわけではないと思うし、そういう形で自然に喜んでもらえることを実直にするまち、それを応援するまちというのが増えるとすごくいい場所になるし、それが結果的にまちづくりになる。まちづくりをしようっていう形でなくてもいいと思う。今までここに立つ方は、まちづくりを意識している方が多いと思うが、相原さんはそういう風に考えずにやっている中、結果的にはすごくいい形になると思う。こういう方が、着実に修行をして、もしかしたら彼のところにこれから修行に来る若者が現れるかもしれ

ないし、これからそういう種をまいて芽が出ると、これからの沼津が楽しみだし、自分たちもそういう若者たちに格好いい店や物を提供しなければならないと、改めて感じた。

青木氏) テーマとして「食×産業」であるが、食の産業そのものがコロナ禍で脅かされている。でも飲食店でしか提供できない時間、味、品質があって、それがあることがぜいたくさである。私の知り合いがよく、まちの舞台装置と表現するが、それがなくなってしまったときの、まちのチープさというか、すごく色がなくなってしまう。私は、フェルマータが好きだが、月曜日に来ると定休日なので、すごくがっかりしてしまう。あの青のファサードが見えないだけで、こんなにもがっかりするものかという感じである。

食と産業というと、働く環境がすごく大変であったり、過酷な状況であるので、食を担う人材が離れてしまうと、よく言われている。しかし、コロナ禍で、サーブの時間が少なくなるなど、制約が生まれたりしたが、結果として健全な離れ方になったかもしれない。持続性が見えてきた。今の相原さんの働き方を沼津の人たちが見て、一緒にやることによって、そういう働き方ができる人が増えてきて、沼津の食資源がより豊かに伝えられるといいと思う。

加藤さんも大阪で食にかかわる事業をやっていますがどうですか？

加藤氏) 今までまちづくりというとみんな一緒にやらないといけない感じがあったけど、そのような時代はとうに過ぎ去っている。例えば食にかかわる産業であれば、まちの人たちが、それをかっこよく一生懸命やっていくことが、一番まちに貢献している。背中を見せるという意味でもそう。沼津であれば沼津の食材だし、その地域ごとの文化であったり、それらを伝えていくのは、まちづくりを意識してやっていないほうが、実はまちに一番貢献している。

最近出村さんともよく話をすることが、都市計画やまちづくりというものは、まちの処方箋であったはずだと。簡単に言うと、パリのシャンゼリゼ通りを作ったのは、当時、生活が非常に過密化した中で、光とか空気とか緑とか必要だったから、計画的に都市を作るということをやったのが、都市計画の最初の頃の話である。つまり、まちに問題がありその処方箋として行ったことがそれである。たまたま処方箋として、行ったハードを中心とした都市計画みたいなものが、たまたま人口が伸びる中で、まちづくりや都市計画になってしまった。今ではそれが当たり前のように国の制度になっているが、本来は、自分たちのアイデアでどれだけまちを楽しめるかという話をするのがまちづくり＝処方箋である。今の都市計画で必要なことは、実はそういう人たちを民間の人たちも行政の人たちも一緒になって応援することである。そうでなければ、変わっていかない。なのに、都市計画やまちづくりというと、一緒になってみんなやらないといけない錯覚に陥っている。だけど違って、今の時代に必要なものは、これだけだんだん元

気がなくなっている今の日本では、何が重要かという、これだけ楽しんで自分の職業を通して、ライフスタイルを作りだしていつているのかが、まちを良くしているということ。そして、そこをどう応援するかということ。

出村氏) そうです。結局、活力の問題だと思っている。要は、一人一人が、自分の面白いことを追求しないと、まちだって魂を失う。都市計画というのは、みんながアクセルを踏むのに対し、ブレーキをかけるのが役割である。

まちづくりって、上からこうくと規制の匂いがして、そんなのは拒否反応を示してしまう。中村さんが、ニューヨークから戻られたのは、ローカリティということへの価値に目覚めたのかなと思ったり、相原さんの料理にしても、イタリア料理と言いつつ、追求されるのはすごいローカリティなのではないかなと感じた。それぞれがいらっしゃる場所だからこそ、みたいなところはどのように表現されるのか？

相原氏) 自分は料理でしか地域性を表現できないが、地元のものを使えば使うほど掘り下げ、どの人がこれをつくっているのだろうか、どういう環境下にあつてこういう食材が生まれてくるんだろうというのを自分の中ではすごく考えるようになった。実際、自分の手元に来た食材たちをどうやって、うまってお料理という形で地元の方たちへ届けられるのかなと考えながらやつてる。

中村氏) 最初、青森へはやむを得ない事情で、しかたなく帰つたが、友達もいないし、当時付き合つていた彼女も東京であつたりと、戻るのは嫌だなと思つてた。しかし、住んでみて、めちゃくちゃご飯おいしいなとか、東京にいたとき温泉に2時間くらいかけていつていたのに20分で行けるのとか、海に5分でいけるとか、めちゃくちゃいい場所じゃないかと、住んでみて気づき始めた。

出村氏) 私は、初めから岐阜にほれ込んで、今岐阜にいるわけではなく、同じようにここはなんじゃい、というような思いで住んでいた。暮らしているうちに地場のすごさというのをだんだん感じるようになって、もう一生いるんだろうなと思つている。自ら動くことによって、場所と自分が結ばれていくという感覚があるのかなと思つている。

青木氏) 興味深かつたのは、相原さんと小松さんが同年齢で、元々は小松さんがやさいを売りに来たのを買った相原さんがいて、今では、お互いに持ちつ持たれつの関係性がすごくいい。中村さんが10人いればいいけど、それは不可能。オールマイティじゃなくても、人の組み合わせ、コンビニーションによって解決できることつて、たくさんあるんじゃないかということがたくさんある。それぞれの専門性をちゃんとそれぞれの力で極めて、それが組み合わせさつたことで生まれる相乗効果の可能性を、二人の話から感じた。

まちづくりは処方箋として、みんなで、上からどかつとやつて、そつちに向か

っていくぞという従来型のやり方から、どんどん社会や環境が変わって、一人一人の局地性の組み合わせによって、多様な選択肢が増えていき、それに共感する人がさらに増え、コミュニティが地域を救うみたいになり、金銭的に年収が増えなくたって、幸福度は高められるのではないか。暑いとか寒いとかは関係なく、どこの地域でもチャンスはあり、あきらめる必要はない。

青森で当初、ニューヨークで幸せだと感じていたライフスタイルがないから、中村さんは今作っていると思うが、青森だとこんなものは流行らないよと言われたことはないのか？

中村氏) それはもちろん、1軒目の時からあります。全く使われていないエレベーターのないビルの3階部分の案件の話だが、路面じゃない飲食店は成立するわけがないと言われていた。

青木氏) すごいなと思ったのが、その案件は、1階から3階まで上がるのに階段が折れ曲がっていきなくまっすぐで、幅も広く迫力がある。それが、上がっていく人のワクワク感を引き立て、いろんなポップが貼ってあるなど、すごい楽しい場所に上がっていくんだぞというのを演出できている。

中村氏) 狙い通りです。

小松氏) 始めから、お客さんが来たのか？

中村氏) 2ヶ月目からです。きっかけとしては、その当時(9年前)はまだインスタグラムがなくフェイスブックで広まっていった感じです。

青木氏) 沼津もわりとそうであるが、青森は車でないとまちには出ない地域だが、お酒を提供しても来るわけがないと言われたと思う。

中村氏) うちの店舗にはすべて駐車場がない。最初は駐車券が無いの？とか駐車場どこですか？とか問い合わせはあった。近所の駐車場に停めて、歩いてくる過程で何か面白いものを見つけてもらいたくて、駐車場を作るつもりが全くなかった。そして、駐車場がない飲食店が成功するわけがないと言われていた。しかし、面白い店を作ると面白い人が集まると思って、面白い店を作ることに集中した。

青木氏) あそこに行けば、面白い人がいるはずだから、駐車場がなくても行きたくなる。しかも結構長い時間営業してましたよね？

中村氏) 深夜1時まで営業しています。

青木氏) 最後にみんな集う感じですね。

小松氏) 2014年に、メイカー(製造販売)にもなったんですよね？店舗と飲食と物販(メイカー)は、全然考え方が違う。コロナで、飲食店さんもいろいろやろうということで、最初は出来るんですが、やはり続けていくことが難しい。そして、席数の限界というのを感じている。

中村氏) 店舗で最初は作っていたが、注文数に対して生産数が追い付かなくなって

きたので、生産する場所を別でつくって店舗を移動させた。

加藤氏) 私も八百屋と生産する場所を作った。いい食材が来ると、新進気鋭の農家であったり、昔ながらやっているおじいちゃんであったり、できるだけそういうものを買いたくなってしまい、そうするとレストランで消費しきれなく余ってしまう。それなら、八百屋やろうってことになって、小松師匠にならって始めたが、やっぱりそれでも余ってしまうというのはなんとなくわかっていたし、八百屋は粗利があまりとれない商売なので、加工も併せてやろうということで始めた。いい食材をちゃんとしっかり買っていきたいし、彼らの生産量の1/3くらいをしっかりと買い取れば、彼らも続けられるのではないかと考えながら、そういうことをやっている。

青森は食材が豊富であり、トマトの話はまったく知らなかった。寒暖の差が激しいということは、野菜も当然おいしい。そういうのがあると、生産しやすいし、生産の場所が近いため、すごく面白く、まだまだ可能性があると思う。

青森は、豪華客船が停泊する数が世界第4位で、5位のベネツィアより上という話に驚いた。私は大阪なので、神戸がそのようなイメージが強いが、青森に何を見に来ているのか？

中村氏) 実は観光資源がたくさんある。ねぶた祭、十和田湖…。

加藤氏) すべて聞いたことがある名前だけど、全部青森なんですね。そんなにあるなら、なぜ人のテンションが低いんだろか。もっと高くなりそうだけど。

中村氏) 風土の話になるが、カルチャーは文化で、ローカルカルチャーは日本語で風土。土は地元の人。風は旅の人、やってくるひと。やってくる人がいて、評価してくれることで、いいところなんだよ、独自のカルチャーなんだよと言ってもらって、初めて認識する。土の人だけだと、毎日見ているものだから気付かない。価値がわからない。そこの認識が薄いと思う。

青木氏) 客船はつくけど、みんなまちなかを回遊せずに他所に行ってしまう。せっかく来てくれている人たちがいるけど、滞在しないし、評価されてないという現状があり、テンションの低さにつながっているのではないか。しかし、東北の中では青森はほかの地域より明るく、テンションは高いと思う。中村さんが、作っているサウナや宿もそうだけど、世界の人が評価してくれるものをちゃんとつくろうとしているのは、その辺にあるのではないか。地元の人に、青森だってこの食資源を活かせば、ちゃんと伝えれば、青森の人は幸せになるということを今までやってきていて、これから外から来る人に入り口を作って、滞在してもらって中の人との融合を作ろうとしている。

中村氏) みんなやっぱり自信がないので、テンションの低さにつながっているのも、その自信を持たせてあげるようにしたいなと思っている。

出村氏) 世界遺産になった三内丸山遺跡は、話題にならないのか？

中村氏) 食×産業なのでちょうどいい話として、縄文土器の土偶の形をしたクッキーを、縄文時代と同じ作り方でつくって、キビ砂糖に埋めたのを発掘できるクッキーを今、開発している。

青木氏) 活かせるものは活かしているよね。

加藤氏) 先ほどの風土の話だが、奈良もいいまちだが、京都、大阪に挟まれていて、テンションが低い。それは、まちの自己肯定感が低いのではないかと思った。それに比べ、沼津は結構それが高い気がする。自己肯定感が高い人たちといると、すごいところという感覚になってくる。たぶん、青森でも中村さんの周りにもそういうまちが面白いよねという人が増えてくるとその辺は伝播しやすいのではないか。もともと、自分のまちは、嫌いなわけじゃないはず。だけど自己肯定感が低い。人の自己肯定感を高められる話もあるので、それに結構似ている。まちの自己肯定感も高める方法として、セラピーのようなもので、人がお互いわかってくるといいのではないか。自己肯定感が高い人の周りには、それが伝播すると思う。

小松氏) 確かに高いと思うが、多くの市民は低い。この場にいる人は高いと思うので、それをどう伝えていくのが課題。現状、大方の人は沼津と言ったら干物、沼津港にいて、海鮮丼を食べて帰ってくるというのが実態であり、まだまだ続いていくのではないか。しかし、まちなかの相原さんの店のフェルマータや狩野川沿いで沼津蒸留所など、その辺の面白さを沼津の人たちがもっともっと肯定していかなければならないと思う。面白いけど、そこで止まってしまっているのがあり、もどかしさを感じており、もっと進めたいなと思っている。

青木氏) 沼津の人のまちの自己肯定感として、団地自己肯定感はどうでしょう。オオカダンチマルシェはどうでしたか？

西島氏) 団地自己肯定感強いです。今回は、団地の住民の方がたくさん来てくれた。雰囲気も変わってきた。

青木氏) 団地も高齢化していて、でも自分が暮らしている団地の中で、その団地に対してポジティブな思いを持った人が入ってくると、前から暮らしている人がその場所を肯定することになって、暮らしそのものが豊かになるというそのさなかにいると思う。今日の話聞いて、やれることがまた増えてしまったと思うけどうか？

西島氏) いろんないいところを取り込んで今後も頑張っていきたいと思う。

青木氏) 食と産業に絡む話なので、沼津蒸留所の小笹さんどうですか？

小笹氏) 私は、中村さんと規模は違いますが、脱サラして、小さな居酒屋から始めた。そこで、席数の限界を学んだり、そのあと、高級な地鶏を使った焼き鳥屋もやったが、見事に流行らず、沼津の人に求められているのはなんだろうかと考えたときに、安く飲んで、騒げて、遅くまで飲めるわがままを聞いてくれる場が、沼

津の人は好きなんだなということを考えて、同じ箱でカジュアルなバーに変えて営業した。そこで、小さな店だったので席数の問題から、やはりメーカー側にならなければということで、蒸留所を始めた。やりたいことはたくさんあるが、やはり資金調達の面などがあるので、そういうのは、楽しいことプラスそれをフォローしてくれる方々と組んでやるのが、一番話が早いのではないかと思った。青木氏) 中村さんは、あれだけのことをたくさんやっているが、資金調達面ではどうしているのか？

中村氏) 一店舗目を始める前の仕事で、8社くらいのレコードレーベルのデジタル管理をすることになり、そこで結構儲かったので、その資金を活用して、店舗を始めた。もともとは、広げる気はなく、大好きな店を作ればよかった。従業員たちの給料を増やすためには、店舗数を増やさなければと思った。

二店舗目は一店舗目の利益でつくり、三、四店舗目はリノベーションだったので低額で自分たちで作った。五店舗目の日本料理を作った時に初めて融資を受けた。資金的に何とかしようと思えば何とかかなと思っているが、自分一人でそんなにたくさんはできない。いろいろやりたいことはあるけど、自分が何かしているから次のことができないというタイミングの時は、ほかの人に任せるという選択をしている。人に任せて大丈夫なのかや、そわそわしないのかとよく言われるが、絶対的にクオリティは落ちる。自分がやって100%であった場合、人に任せると70%くらいには絶対に落ちる。そこを越えなければならない。どうやって100%に近づけていくかということ、やはり放っておかないと成長しないのもある。そして、社長と社員との関係で任せるのではなくて、個人事業主になってもらって、業務委託という形で渡す。そこを成功させるのには、一つポイントがあって、絶対的にアンフェアな関係は作ってはいけない。対等ではだめで、私のコーヒー屋の場合は、バリスタに任せているが、売り上げの98%を渡している。こちら側には2%を残して、彼のやりたいことをサポートしてあげるということをやっている。そういう風にして、人を増やして事業を増やしている。

青木氏) 低所得でも幸せになれるといったけど、ちゃんと所得を上げようとやり続けていることとか、自由と信頼と責任を与えているから、成長していくということなんだと思った。

行政側からどうでしょうか？

渡邊氏) 中村さんの話の、自分のやりたいことをやったからと言って、みんなが成功するとは限られない。ただ、地域経営課題という大きなベクトルと同じベクトルでいくと、成功する確率も上がるという話。我々も、リノベーションまちづくりで、みんな同じ方向を向いていきましょうということを教えられてきたし、言い続けてきた。しかし、自分としては同じ方向というのはなんだというのが正直疑問であった。ただ、6年リノベーションまちづくり事業を続けてきて、他地域

と比べて、確かに事業化数も多いので、なぜなのかなというのはずっと考えてきていた。中村さんの話を聞いて、地域経営課題かどうかはわからないが、そういうのも含めて同じ方向を向けていけているんだなというのが、明確になり、正しいことをやれているんだなと思った。

青木氏) 沼津はコラボレーションが多い。フェス等をやるにしても、同じような温度感の人たちがグッと立ち上がり支えあってスタートしているというのが結構ある。

渡邊氏) 同じ方向を向くというのが具体的にはわからないのは確かではあるが、同じ方向を向いてこれているというのが結果として出てるので、地域経営課題が、地域の課題なのか自分の課題なのかはそれぞれあるが、必要な部分を重ね合わせて、同じ方向を向けているというのが整理できた。