

日本フードサービス学会

RECIPE

VOL. 37

発行日/2018年2月22日

発行/日本フードサービス学会

◇巻頭言◇

『外食インカレ2018』実施に向けて

～産業界の皆さまが学生たちという「宝の山」にアクセスするために～

日本フードサービス学会 副会長/産学連携委員長
文教大学国際学部 教授 横川 潤

いよいよ本年度、当学会と日本フードサービス協会の共同主催で、大学生・大学院生を対象としたビジネス・アイデアコンテスト『外食インカレ2018』が実施される運びとなりました。

当学会も誕生して四半世紀になろうとしています。おそらく初の本格的な「産学コラボレーション」です。

応募受付開始は4月20日、応募締切は8月31日で、6月2日の学会年次大会（@東洋大学白山キャンパス）において、学生に向けた説明が行われます。

金賞 30万円、銀賞 20万円、銅賞 10万円と、学生コンクールとしては破格の賞金が授与され、経済産業省・農林水産省の後援もいただいておりますので、入賞の暁には就活用エントリーシートに「大書」できるものと思います。ぜひ、ご指導の学生さんに奮ってご応募下さいませよう、ご周知のほどよろしくお願いいたします。

（『外食インカレ2018』の概要は特設サイトでご確認を！ →<https://gaisyoku-ic.jp/>）

『外食インカレ』プロジェクトは元を辿れば、発足間もない産学連携委員会における産学共同のあり方の協議からスタートしました。同会には産業界から、グリーンハウス様、つばめ様、人形町今半様、モスフードサービス様、リンガーハット様、ロイヤルホールディングス様、そしてワンダーテーブル様の皆さまにご臨席をいただき、活発な意見交換が行われました。

“外食産業はこうすればもっとよくなる！”
あなたが思う「外食産業の未来」を提案

ファーストフード、カフェ、居酒屋、ファミレスといった飲食店は、多くの学生の新さんにとって身近な存在だと思います。しかし、改めて「産業」として見た外食の魅力は何かでしょうか？
本コンテストは「外食産業の未来を創造する」を課題に、地域活性化、健康増進、食文化、テクノロジー、ビジネスモデルなど、幅広いテーマで学生ならではのアイデアを広く募集します。

金賞は賞金30万円。応募は1組3名まで、テーマは自由。学生ならではの視点と柔軟な発想に期待しています！

消費者またはアルバイト先としての外食を捉えて、“産業”として見たときに、外食には
どんな新しい価値や役割が必要なのか？
多くの人々にとってどんな魅力や可能性があるのか？
どんなイノベーションが起こせるのか？
学生ならではの斬新な視点、柔軟な発想で書く「外食の未来」をかたちにしてみてください。

金賞	銀賞	銅賞
30万円 (1グループ)	20万円 (1グループ)	10万円 (1グループ)

奨励賞 (3グループ)
シエフグルメカード 5万円分
経理資格、国家試験以外の参加費に交通費補助

主催/一般社団法人日本フードサービス協会、日本フードサービス学会
後援/経済産業省、農林水産省
協賛/新アークメール、新アールディーシー、新タリアントマト、新電通、SRBホールディングス、新大戸屋ホールディングス、新栄興、新キャニオン、新京橋、新グリーンハウス、新グリーンハウスファーズ、新ローレルソリューション、新サッポロライオン、新ジェネシー・コムサ、新シャマル、新エーファック、新心斎橋ミツヤ、新すかいらーく、新すかいらーくレストランツ、新ゼンショーホールディングス、タニザワファミレス、NEW D1、新つばめ、新トリートホールディングス、日本KFCホールディングス、コックス、新入形町今半、新入形町今半ファーズ、新八手パン、新はなまる、新ピーエム、新三ツ星レストランシステム、新モスフードサービス、新吉野家、新リンガーハット、ロイヤルホールディングス、新ワンダーテーブル (R&Sホール)

度重なる会議での議論は「ビジネス・アイデアコンテスト」という形に決着し、ワーキンググループが結成されました（メンバーは、ワンダーテーブル社の秋元社長、同社の戸田様、人形町今半社の高岡副社長、ロイヤルホールディングス社の城島様、モスフードサービス社の近藤様、日本経済新聞社の白鳥様、元リクルート社の竹田様、東京国際大学の伊藤先生、専修大学の奥瀬先生）。秋元社長と伊藤先生が中心となって、各メンバーが卓抜の発想力と事務処理能力を発揮され、あれよあれよという間に、夢物語のようなアイデアが、堂々たるコンテストの体をなしていきました。この一連のプロセスは非常にエキサイティングで、あらためて日本のビジネスマンのただならぬ力量を目の当たりにしたように思いました。

その上で日本フードサービス協会の菊地会長のお声かけと秋元社長を始め皆さまのご尽力によって、実に32社のご協賛をいただくことができました。もちろん日本フードサービス協会事務局のバックアップあればこそその成果です。ここに本コンクールのためお力添えをいただきましたすべての方々に、厚く御礼申し上げます。

『外食インカレ』については、まずは産業界の皆さまに、学生たちの「生の声」と触れていただきたい、というのがこのコンクールに寄せる個人的な想いです。

早いもので大学で教えるようになって四半世紀になりますが、つねに「自分は“宝の山”の中にいる」という感覚があります。「宝の山」とは学生たちで、教員はその生の声——「顧客としての大学生の本音」「就活生の本音」——にいつでもアクセスできるという、信じられないほどの特権を持っています。教室で自分が抱えている疑問を投げかけ、彼らに挙手させれば、アツという間に「市場調査」ができる、回答が得られるのです。

「いま外食産業界で何が一番深刻な問題か」と言えば、私は何よりもそういう学生たち、就活生に、選ばれなくなってしまったという業界の現状に尽きると思います。若者たちがこれから人生の進路を決めるに当たって、その候補から漏れてしまうよう

な業界では、とうてい未来があるとは思えません。振り返れば1980年代、早慶はじめ六大学クラスの私大や国立大の学生たちが、夢と希望を抱き、胸を張って、大挙して就職していった業界なのです。

それが、どうして、こうなってしまったのか。

「なぜ選ばれないのか?」「どうしたら選ばれるのか?」……その問いの答え（もしくはヒント）は、必ずや『外食インカレ』にコミットされることで得られると信じています。

『外食インカレ』は、業界の皆さまにとって「宝の山」へのアクセス権です。もしかしたら一見、ただの山にしか見えないかもしれませんが。しかし過去の成功体験を捨て、この業界が再び輝くように…という願いを持って虚心に眺めるとき、山は確かに「宝の山」であると確信を深められることでしょう。

『外食インカレ』を活かすも殺すも、ひとえに産業界の皆さまの熱意と叡智にかかっている、と考えます。もちろん私も一教員、一学会員として『外食インカレ2018』が成功すべく、そのお手伝いをして参ります。

学会の先生方、お力添えのほど、どうぞよろしくお願いいたします。

ともあれ、産学連携の輝かしい第一歩に、**Bon Voyage!**



◇My Business◇

株式会社 SUU SUU CHAIYOO 代表取締役 川口 洋 氏 に聞く 『人材と店舗展開の国際化』

インタビュー・構成：小林 哲（大阪市立大学経営学研究科 教授）
齋藤文信（秋田県農業試験場 主任研究員）

2018年1月9日、性別・国籍にこだわらない人材採用のもと東京都内とタイ・バンコクにタイ料理店を展開されている株式会社 SUU SUU CHAIYOO 代表取締役川口洋氏にインタビューを行った。

—川口社長は、外務省にお勤めの後、飲食業を起業するというユニークな経歴をお持ちですが、最初から飲食業をやろうと思っていたのですか。

川口 まったく想定していませんでした。飲食業の経験は、八丈島のリゾートバイトでいったスナックくらいで（笑）。ただ、外務省に務めた後も、いつかは自分で商売をしたいなと思っていました。

—外務省に入ろうと思ったのはなぜですか。

川口 外務省に入ったのは、公務員になりたいというよりも海外で働きたいという気持ちが強かったと思います。19歳のときにニュージーランドに行き、海外の文化に触れたり、日本の文化である折り紙を作ってあげたら、すごく喜んでくれたとか、そういうやりとりがすごく楽しくって、海外で働きたいと強く思うようになりました。そして、湾岸危機のときにたまたまエジプトにいて、アラブ人のパワーに触れて、中東で働きたいと思い、アラブの専門家になりたくて外務省の試験を受けました。

—タイ料理店をしようと思ったのはいつですか。



川口 洋 氏

川口 外務省を辞めるときですかね。外務省を辞めたのは、自分の力を試してみたいという気持ちが高まり抑えきれず。辞めるときには飲食業それもタイ料理店をしよう決めていました。

—なぜタイ料理店だったのですか。

川口 私自身もよく分からないのですが、ほんと「ピンときた」といった感じです。飲食業に関しては、外務省時代にオマーンの大使館にいたのですが、そのとき、家に人を招いてアラビア語で討論会みたいなものを毎週行っていました。その討論会の後、軽食や飲物を出して雑談をするのですが、それが楽しくてずっとずっと続けてきました。また、大使も活発な方で食事会も頻繁に行っていたのですが、そのスタイルや席次などを考えるのも好きでした。

一なるほど

川口 タイ料理に関していえば、オマーンの飲食店の料理人はタイ人が多く、日本料理店のコックもタイ人だったりして、何となく親しみを持っていたのですが、タイの日本大使館で働いていた日本人事務官の影響が大きかったですね。その人が大のタイ好きで、その後、私も大使館の買い出し出張でタイへ行く機会もありタイが大好きになりました。

一タイ料理店を開店するにあたってどのような準備を行いましたか。

川口 外務省を辞めてすぐに、タイ料理店を営むスパイスロードさんをお願いして1年間修業させていただきました。最初は、高田馬場の本店で修行させていただいたのですが、17坪の小さなお店ながら朝から夜中までひっきりなしにお客様が来る店で大変忙しく、そのスピードに追いつくのが結構大変でした。また、料理人も職人気質で怖く思ったのを覚えています。

一店長としての修業もしたと聞いてますが。

川口 本店で修行した後、他の店でも修行したのですが、その後、新橋の店を改装するというので、その店を任されることになりました。改装後の開店準備から関わり、店長として店全体のマネジメントを任されたのですが、休日出勤もして掃除をしたり、飾り付けするのが結構楽しくって…。そして、自分が考えたことが上手くいきお客さんに喜んでもらって売上が伸び、さらにはスタッフとのチームワークが出来てくるのが何よりの喜びでした。

一スパイスロードで修行した後、すぐに出店したのですか。

川口 いえ。そのつもりで物件を探し始めたのですがなかなか見つからず、修行をかねてバーミヤンさんやグローバルダイニングのラ・ボエムさんでバイトさせていただきました。バーミヤンさんでは、ファミレスのシステムとか地元に着した常連さんとの接し方とか大変勉強になりました。

た。また、ラ・ボエムは、一緒に働いている人がみんな飲食業が大好きで、水出しの仕方がどうか仕事が終わった後もずっとミーティングするような環境で、大変刺激になりました。

一最初に出店させたのが自由ヶ丘ということですが、どうしてそこにしたのですか。

川口 新橋で店長をしていたときの近所の焼き鳥屋さんの知り合いの不動産屋さんから紹介してもらいました。デザイナーもその不動産屋さんの紹介です。コックさんも、新橋のお店にいたコックさんに紹介してもらいました。新橋のコックさんも職人気質で最初はとっつきにくかったのですが、お店の売上があがるにつれてコックさんとの関係もよくなり、独立するときに、コックを紹介してくれたり、レシピのアドバイスをしてくれるなど、すごく応援してくれたんです。開店できたのは皆さんの応援のおかげです。

一お店のコンセプトは

川口 タイ人のスタッフを使って本格的な料理を提供したいという思いがありました。あと、海外に住んでいたのも、海外のレストランの雰囲気が出せたら…。高級店ではないのですが、家具や本が置いてあって自宅っぽい雰囲気だったりとか、海外の知識層が行くようなお店の雰囲気が出せたらと思っていました。

一お店は最初から順調にいったのですか。

川口 いやまったく駄目でした(笑)。2004年11月19日にオープンした当初は、ぜんぜんお客さんが来ない。でも、一生懸命やって、1ヶ月くらい経って何とかいけるんじゃないかと思うようになりました。

一宣伝等をしたのですか。

川口 今もそうですが、当時もほとんどしていません。

一売上が上向いた理由は何だと思えますか。

川口 商品力とオペレーション力じゃないでしょうか。最初は、自分たちがしようと思うことがきちんと出来ない。実際に店舗で経営を続けるなかで、それが徐々に向上してきた。まだまだ、発展途上ですが・・・。

ー今日、インタビューの前に渋谷のお店で昼食を食べてきたのですが、注文してから料理が出てくるまでがスムーズで驚きました。

川口 はい、そこはかなり重視しています。タイ料理は、ソース作りや仕込みには時間がかかるのですが、最終工程の調理時間はそれほど時間がかかりません。麺を茹でるのも10秒ほどで、あっという間に出来てしまう。そういうこともあって、作業空間や作業工程を工夫することで時間短縮を図っています。

ー調理はオープンキッチンで行っていますよね。

川口 すべてというわけではありませんが、可能な限りオープンキッチンで調理するようにしています。炒めるときの音や炎はお客様の食欲を高める上で有効ですし、厨房にいるコックにとっても、お客様が美味しく食事する様子が確認でき励みになります。



ー今日のお店では、日本人・外国人を問わず、お客様とのやり取りは日本語、従業員間のやり取りはタイ語で行っていたように思うのですが。

川口 はい。お客様とのやり取りは日本語、スタッフ間のやり取りはタイ語で統一しています。店内でタイ語を話すのは、店の

雰囲気作りに影響を与えると思うからです。タイからのお客様にも日本語で対応していますが、日本のタイ料理店で食事をしているという雰囲気を味わうのに一役買っていると思います。

ー現在、従業員の構成はどのようになっていますか。

川口 現在、店舗スタッフが60名おり、内訳はキッチンが38名、フロアが22名となっています。アルバイトも含めた外国人比率は約65%で、正社員の外国人比率はもう少し高いと思います。



ー外国人を雇用する上で注意していることはありますか。

川口 少子高齢化の時代で、日本人がいないから単なる労働者として雇うことはしたくないと思っています。外国人に限らず、スタッフには夢を持って楽しく働いてもらいたいと思っています。

ーそのために何かしていますか。

川口 まずは約束通り給料を支払い、それが少しずつでも上がっていく努力をすること。採用教育評価の仕組み、特に本人に成長の機会を提供すること、教育投資を重視しています。社内融和の観点からは、社内SNS等を通じた情報の共有、透明性の確保。また、バス旅行とか忘年会等も行っています。昨年末も、12月30日に、一部の店舗を除いてランチで営業を終え、120~30名集まって忘年会を行いました。その他に、最近、自分ややりたいこととか、言われて嬉しいことや悲しいことを書いて

てもらって互いに見せ合うということをして、社内のコミュニケーションを円滑にするような活動もしています。あと、スタッフの励みになるのがお客様からのお褒めの言葉ですね。アンケート等でお客様から褒められたときは、積極的にスタッフにフィードバックするようにしています。

—その他に今後しようと思っっていることはありますか。

川口 スタッフが良いことをしたらポイントで還元することを計画中です。デザイナーさんに頼んでスूसー(Suu Suu)通貨というのを作って、良いことをしたら100スूसーとか500スूसー渡して、それを商品券や食事券と交換するといったことを考えています。

—店舗の方に話を戻しますが、現在、複数の名前でタイ料理店を展開していますね。

川口 一番多いのが、タイの古い街や都を意味する「クルン・サイアム」という店舗で住宅街を中心に展開しています。一方、「オールドタイランド」という店舗はビジネス街を中心に展開しています。皆さんが行かれた渋谷にあるタイ料理研究所は、もともと新しいレシピを考えるためのラボだったことにちなんで、研究所という名前を付けました。そして、今、商業施設用の業態として、屋台風の「タイストリートフード」という店舗の展開も始めています。



—今後の店舗展開は。

川口 国内で年間3店舗くらいずつ増やしていければと思っています。

—タイ料理は今後どうでしょうか。

川口 ポテンシャルはかなり高いと思います。タイ人約8000万人が国民食として食べている。そして、高級料理から庶民的な屋台料理まで様々な階級に対応できるし、食材の取り換えも自由で宗教上も問題ありません。タイ料理の特徴と言われる辛さも調整可能です。

—そう言えば、昨年1月にタイにお店を出したということですが、その目的は何ですか。

川口 タイの本場で情報を得る場所、キッチンスタッフを養成する場所、タイの食材をより良い形で調達する場所と考えています。さらには、双方のスタッフが相互交流し研修する場にもなっています。

—お店の規模はどれくらいですか。

川口 6階建てのビルの1階と2階がレストランで3階がキッチンになっていて、席数は85程度でしょうか。4階以上も事務所等で借りていて、レストラン以外にも、人材紹介の仕事をしたり、日本の店舗の制服などもタイで作っています。

—タイ以外での海外の展開は考えていないのですか。

川口 考えています。たとえば、新卒で韓国人を採用したのですが、韓国展開を目指してです。一番可能性があるのはアメリカと考えています。アメリカで勝負したいですね。

—各国の主要都市で展開する感じですか。

川口 いえ。1都市1店舗ではなく、固めて出店したいですね。

—ということはチェーン展開をするということですか。

川口 そうです。特にアメリカでチェーン展開したいです。タイ料理のチェーン店というのは、あまり聞かないです。

—こんな店にしたいといったこだわりはありますか。

川口 お客様にタイの雰囲気味わいながら本格的なタイ料理で満足して頂く店にしたいです。なかなか思い通りにはなりません。ただ、あまりガチガチやるんじゃなくて、気持ちのよい組織を作ろうという気持ちがあります。

ーそのいい意味でのゆるさが外国人の多い組織でも活着ているように思うのですが。

川口 確かに、国籍とかそういうものにはこだわらない強さがありますね。スタッフも国籍とか性別、言葉の違いとかあまり気にしてないように思います。

ー日本のフードサービス業の海外進出に対して何かアドバイスがありますか。

川口 ポテンシャルが高いと思います。ただ、私自身がタイに出店したときもそうなんですけど、出店して初めて気づくことが結構あります。その意味で、情報共有する場がもっとあればと思います。海外進出を促すには、日本企業同士で協力し合うことが

必要だと思います。

ー最後に、フードサービス学会や会員に期待することなどがあればお聞かせ下さい。

川口 学会に参加させていただいて、興味深い経験をすることができ感謝しています。学会に対して期待するのは、フードサービス業に従事する人の地位向上です。アメリカをみていてうらやましいのが、店長に一流大学の出身者の人もいて、26~27歳くらいの若い人が高額の給料をもらっている。そのためには、付加価値や生産性の向上が不可欠です。海外の大学との交流を深めて、学問としての地位も向上させ、日本のフードサービスの地位向上にぜひ貢献してほしいと思います。

ー今日は貴重なお話ありがとうございました。

【以上、談】

※本文中の写真（川口氏以外）はSUU SUU CHAIYOOより提供いただきました。



日本フードサービス学会年報第23号

掲載論文募集中！

2018年発行「日本フードサービス学会年報・第23号」に掲載の投稿論文を募集しております。詳しくは、「年報22号」巻末の募集要項をご参照ください。皆様の積極的な投稿をお待ちしております。

投稿受付締切：2018年6月30日（土）

※当学会誌の発行は年1回です。投稿をご検討の方はご注意ください。

なお、年報掲載の論文から優秀と認められたものを、賞状と報奨金を持って通常総会時に表彰します。選考は編集委員で行います。表彰と報奨金の区分は以下の通りです。

【報奨金】

- 最優秀賞：5万円・・・1名
- 優秀賞：3万円・・・2~3名
- 奨励賞：1万円・・・1~2名（最優秀賞の該当者が無い場合）

【表彰対象の区分】

区分	最優秀賞	優秀賞	奨励賞	評価点
研究論文	○	○	○	独創性（知への貢献）
論説	—	○	○	主張のインパクト

※表彰の対象は、「研究論文」と「論説」としますが、編集委員会の判断により「調査研究報告」も表彰の対象とすることもあります。

◇My Study◇

地域コミュニティ・スポーツ・健康・食の連携を考える

東海大学観光学部 専任講師 遠藤晃弘

東海大学観光学部観光学科のレジャー・レクリエーション学群に所属している遠藤晃弘です。同学科の立原繁教授から誘いを受けてフードサービス学会に入会し、2年が経ちました。My Study コーナーの執筆は甚だ僭越ではありますが、会員の皆さまにこうした形で自己紹介をする機会をいただきましたことに感謝しています。

東海大学は多くの学部を有する総合大学ですが、その中でも観光学部は2010年設置のまだ歴史が浅い学部です。東海大学と言えば、湘南キャンパスのイメージが強いと思いますが、私が勤務している観光学部は、渋谷区の代々木キャンパスが本拠地です。閑静な住宅街をホームタウンとする利便性の高い都心型キャンパスです。最寄りの代々木上原駅は、学生にはちょっと高級な大人向けのグルメ店が軒を連ねる落ち着いたエリアです。

フードサービス学会に入会したものの、私自身にあまりフード感がないので、本稿で何を書くか迷いましたが、まず、専門分野である自然資源を活かしたスポーツツーリズムによる観光まちづくりについての紹介をします。日本は世界各国と比べて、山・海・森などの豊かな自然資源を有する地理的な特徴を持つ国です。自然資源は文

化資源と比べて、客層の幅が広く、長期滞在が見込めるため、最も誘致能力が高い観光資源だと考えられています。

ところが、日本に住む若者は、自然離れが指摘され、積極的に山・海・森へ入ろうとしません。自然とふれ合う活動には、3K（きつい、汚い、危険）のイメージがあり、楽しむために必要なスキルや準備が求められます。さらに、自然資源をプロダクトとして扱った商品は、高額で若者にはなかなか手が届きません。都会生まれの若者が自然から離れているだけではなく、自然が豊かな地域で育った若者も仕事や学業で都会に流出し、自然から離れてしまっています。こうした現代社会が抱える構造的な自然離れは、今後、健康や文化、教育など様々な面で深刻な負の影響を及ぼす恐れがあることが指摘されています。これからの日本の観光を担う若い世代が、自然への確かな経験と眼差しがないままでは、日本が有する豊富な自然資源を活かした持続可能な観光まちづくりのしくみをつくりあげることは不可能です。この課題を解決し、世界に誇る日本の自然資源を生かした新しい旅行形態としてのスポーツツーリズムを推進することが、私の問題意識の所在です。ゼミでは、「まずは経験から！」ということで、実際に自然の中に飛び込む実習を大切にしています（写真）。



カヤックでジャングルへ（西表島）



ラフティングレース（御岳渓谷）



登山実習（富士山）



スノーボード実習 (菅平高原)



スノーケリング (西表島)



養蜂の様子 (キャンパス屋上)

現在の旅は、ニーズが多様化し、「もっと現地の人と交流したい」「その土地ならではのことが体験したい」など、従来の旅では少し物足りなさを感じる人が増えています。旅先で気軽にスポーツに親しめるような体験プログラムが各地で実施されるようになってきました。ラフティングやキャニオニングはその代表例です。マラソンイベントや、山間部を駆け抜けるトレイルランニングレースの開催は、増加傾向にあります。スポーツを活かして、地元の人たちが知恵を出し合い、その地域のことを深く知ることができる魅力的なプログラムを創っている個性的な事例も出てきています。地元の人にとっては普段からある何気無い風景や、生活に溶け込んでいるものの中に宝物が潜んでいます。スポーツは、地域の宝物を再発見し、工夫を凝らして活用していくための触媒として、ここにしかない旅を演出する可能性を秘めています。

本学と包括協定を組む長野県茅野市は、白樺湖畔の遊歩道(ランニングロード)の整備を行い、高地という土地の特性を活かして、湖畔をスポーツ合宿の拠点にしようと、健康と観光の融合を目指した観光振興を進めています。スポーツ合宿は、景気や国際情勢の影響をさほど受けず、長期の宿泊を必要とする手堅い市場であることから、誘致を目指す地域が多く、同じ長野県にある菅平高原などでも熱心な取り組みが展開されています。特に「スポーツ」と「食」と「健康」は、切っても切り離せない関係にあり、連携分野としての可能性は非常に高いと感じています。スポーツを楽しむ後は、お腹が減るものです(!)

次に、ゼミで取り組んでいる、地域との多世代交流を促進する連携活動についてご紹介します。この取り組みは本学が文科

省の大学COC事業として推進する

「To-Collabo (Tokai university Community linking laboratory)」プログラムとして実施しているものです。地域コミュニティの中核的存在としての大学の機能強化を図ることに加え、学生に「自分にできることは何か」を考え行動する教育的機会を提供し、社会で活躍できる人材を輩出するための教育・研究・社会貢献プログラムです。

学生が企画段階から参画し、渋谷区の掲げる基本構想「ちがいをちからに変える街」に込められた思いや価値観を踏まえ、独居老人や地域との縁が希薄な世帯が増加している地域課題を受けて、カジュアルに、楽しく、隣人同士で交流を深めるきっかけをつくることを意識しています。具体的に、今年度は、地域や企業と連携した季節のイベントや、代々木八幡宮とタイアップした地域の歴史を学ぶまち歩き、小学生対象の防災宿泊体験、園児対象のハチミツによる環境教育、近隣の飲食店とのつながりを促すためのまち歩きマップ制作などを実施しました。

特に、ハチミツによる環境教育では、本キャンパスの屋上に設置したミツバチの巣箱からはちみつを採取し、近隣の保育園児を招いて遠心分離機のような装置を使ってはちみつをしぼり出す体験をしてもらいました。東京にいなながらもミツバチを通じて自然を見つめなおすきっかけづくりをしています。しぼるだけでなく、はちみつを原料にしてつくった「ミツロウキャンドル」をつくったり、ハチミツを材料に加えた「てづくりクッキー」を焼いたり、ハチミツを活用した活動が広がりを見せており、今後に期待が膨らんでいます。これまで、「渋谷区の東海大学」は、実感としてあまり広く知られていないように

感じていました。時間がかかるとは思いますが、これらの取り組みを通じて、少しずつですが地に根を張っていかれたらと願っています。この1月に、さらなる地域の社会的課題を協働して解決していく S-SAP (シブヤ・ソーシャル・アクション・パートナー) 協定が渋谷区との間で締結されました。今後、この協定に基づき、さまざま

な分野における課題解決に協働して取り組んでいく予定です。

まだまだ駆け出しの研究者ですが、フードサービス学会で学んだ内容にヒントを得て、地域コミュニティ・スポーツ・健康・食の連携を考えていきたいと考えています。ご指導よろしく申し上げます。



ゼミの学生たちと



日本フードサービス学会

学会賞推薦のお願い

賞金:10万円、1~2名を予定

フードサービスに関して書かれた、2017年4月から2018年3月までに発刊された図書、ならびに当会年報以外の雑誌(一般誌・業界誌・他学会誌問わず)に掲載された論文を対象とし、編集委員会での審査の上、学会賞として表彰します。2018年4月末日までに事務局までご推薦(自薦・他薦問わず)下さい。

尚、推薦の際には学会所定の推薦書を提出いただきますので、まずは学会事務局までご連絡下さい。



RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE

◇書籍紹介◇



『やりたいことがある人は 未来食堂に来てください』

小林せかい 著

祥伝社 1,620円(税別)
2017年4月 単行本 256頁
ISBN-10: 4396615981
ISBN-13: 978-4396615987

東京海洋大学学術研究院食品生産科学部門
准教授 小川美香子

未来食堂の名前は、何度かメディアで取り上げられているため、耳にしたことがある方も多いのではないだろうか。古書店や楽器店で知られる街、東京都千代田区の神保町にあるカウンター12席の定食屋である。ランチタイムは日替り1品のみ、50分手伝うと1食無料になる“まかない”さんなど、ちょっと変わった運営上の仕組みが散りばめられている。さらに、ネットの『未来食堂日記』を開けば、店主の歩みや想いに加え、開店前の事業計画書、月次の決算報告を、誰でも閲覧することができるオープンさである。

そんな仕組みの一つで、評者がとくに面白いと思ったものが“あつらえ”である。夜以降になると「あなたのふつう」に合わせたメニューを作ってくれる仕組みだ。「ふつう」に敢えて「あなたの」と付けることで「あなただけ」のメニューであること、「あなたのふつう」＝「他の人のふつう」ではないことを意識させ、ふつう＝ふつうでない、というパラドックスが面白い。多様性を許容することを良しとする現代社会らしいネーミングであり、ことさら多様性と叫ばずとも、違うことが「ふつう」だったよね、という気にさせる。

未来食堂については、本書の前に、開店までを綴った日記をまとめたドキュメントと、ユニークなシステムや思想を著した2冊が出版されている。これら2作に対し、本書は、著者曰く「“未来食堂”という飲食店の枠を超えて“何かを始めたい方へ伝えたいこと”に焦点を当てた」本である。実際に、筆者の「伝えたいこと」が簡潔に、時には例をあげて解説されている。

書かれている内容は、何かをやる際に必要な、①考え方、②やり方、③続け方の3ステップ、未来食堂を訪れた人々との交流や観察から得た「④人がここを動かす瞬間」、筆者自身が開店後にメディアの取材対応にてんやわんやした経験から「⑤注目を集めたときに気をつけたいこと」などである。そうした体験から編み出され、現在、筆者が実践している取材をする人達との付き合い方も書かれている。

筆者の経験に根ざした言葉は、飲食店に限らず、これから何かを始めたい人、今までやりたいと思いつつ行動に移せていなかった人には、何かしら参考になることがあるだろう。詳細は是非ご一読していただくとして、一例だけあげるならば、評者は、本書の「時間を決めてやる」を真似している。「今日中に報告書を書く」と成果で区切るのではなく、「18時まで」と時間を決めて取り組むのである。実践してまだ数日なので、ここでは、とりあえず上手くいっているとだけ報告しておこう。

評者が今回本書を選んだ理由は、以前から未来食堂に興味があったからだが、この原稿を書く前に、実際にランチに訪問し、日替わり定食を食べてきた。本書のなかに、取材者向けに「まずはお店にお客様として来てください」という項目があったからだ。

本書を読んでから行ったので、ただ未来食堂のカウンターに座って定食を食べているだけなのに、心が弾む気がした。既に私も、小林せかいさんと未来食堂の応援団になっているのかもしれない。

そもそも、店主の小林せかいさんは、未来食

堂を「誰もが受け入れられ、誰もがふさわしい場所」として創った。飲食店経営がしたくて未来食堂を始めたのではない。15歳の時に初めて訪れた喫茶店での原体験が元となり、最初の一步が、「未来食堂」という形だったにすぎないように見える。少し先の未来、さらにその先

の未来に、店主の小林さんが、未来食堂が、どう変わっていくのか。どこは変わらないのか。振り返って、その時、私自身は何をしているか。そんなことに思いを馳せ、小林さんと、未来食堂と、自分の未来が楽しみになる、そんな読後感を抱かせる一作である。

◇編集後記◇

RECIPE 第37号をお届けします。

本号の巻頭言は、来年度から始まる日本フードサービス学会の新たな産学連携プロジェクト『外食インカレ2018』のお知らせです。『外食インカレ2018』は産業界の期待も高く、多くの企業の方々にご支援いただいているとともに、学生に概要を説明したところ、とても高い関心を示しており、非常に楽しみなプロジェクトです。ぜひ多くの学生に参加してもらえるお力添えいただければ幸いです。

My Business は、(株)SUU SUU CHAIYOO 代表取締役の川口洋氏にお話を伺いました。インタビューは、秋田県農業試験場主任研究員の齋藤文信さんと私。元外務省勤務という異色の経歴を有する川口さんは、素直な目線で外食産業の良い点と改善すべき点を捉えており、それがイノベーションをもたらす原動力になっていると感じました。外国人を活かす組織のあり方なども聞いておりますので、ぜひお読みいただければ幸いです。

My Study では、東海大学の遠藤晃弘先生に、ご自身の専門であるスポーツツーリズムおよびゼミ活動の一環として行っている地域コミュニティ活動についてご紹介いただきました。スポーツツーリズムは、自然との関わりや健康という点で食と密接な関係にあり、フードサービスの新たな可能性を感じられる領域だと思います。また、ゼミ活動で行っている地域コミュニティに関するプロジェクトでも食に関係するものが多数あり、あらためて食と地域の密接な関係を感じました。

書籍紹介は、小林せかい著『やりたいことがある人は未来食堂に来てください』です。評者の東京海洋大学の小川美香子先生は、書籍を紹介するにあたり、実際に未来食堂に行ってランチを食べたとのこと。小川先生の書籍紹介をお読みいただくことで、著書に対する理解が深まり、新たな気づきがあれば幸いです。

【日本フードサービス学会 理事・編集委員長 大阪市立大学経営学研究科 教授 小林 哲】

日本フードサービス学会編集委員（役職・氏名 50 音順）

- 委員長 小林 哲（大阪市立大学経営学研究科 教授）
委員 赤岡 仁之（武庫川女子大学生活環境学部 教授）
小川美香子（東京海洋大学学術研究院食品生産科学部門 准教授）
奥瀬 喜之（専修大学商学部 教授）
兼村 栄哲（駒澤大学経営学部 教授）
川村 大伸（名古屋工業大学大学院おもひ領域 准教授）
齋藤 文信（秋田県農業試験場 主任研究員）
薬袋 貴久（昭和女子大学グローバルビジネス学部 准教授）

編集／日本フードサービス学会編集委員会

〒105-0013 東京都港区浜松町 1-29-6 浜松町セントラルビル 10F

一般社団法人 日本フードサービス協会 内

TEL.03-5403-1060 FAX.03-5403-1070 E-mail:info-gakkai@jfgakkai.jp

RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE RECIPE