



第1部

ひょっとして、その思い込みが食品ロス促進になっている？

# 無理をしない、無駄を出さないが トレンドに

(株) minitts なかむら あけみ  
代表取締役 中村 朱美



## 1 28歳OLが生み出した佰食屋

「家族全員そろって晩ご飯を食べたい」というのが、私の幼い頃の願いでした。

昔両親は京都駅の前にあるホテルのレストランで毎日忙しく働いていました。結婚した後に母は退職し専業主婦となりましたが、シェフだった父親は、ディナー営業が終了して片づけが終わった後に帰宅するため、家に帰ってくるのは夜遅くでした。でも、どうしても父に「おかえり」って言いたくて、2歳年上の姉とともに眠らずに頑張っ  
て起きて、帰ってきた父に「おかえり」と言った瞬間に寝てしまったというのが私の一番幼い頃の記憶です。

両親は私がまだ幼稚園児だった頃から、ことあるごとに「将来、飲食店だけはやったらあかんで、大変やから」と言い続けていました。その影響もあり、私は将来に学校の先生になることを夢見て京都教育大学に進学、やがて私は地元の専門学校の事務職である広報の仕事に就きました。

そのOL時代に結婚した夫がたまたま料理上手で、作ってくれる晩ご飯の中で一番おいしかったのが「ステーキ

井」でした。夫は飲食経験があるわけではなく、不動産業界の営業マンであり建築士の資格ももっている不動産業界でバリバリ働く人でしたが、出会ったところから既にこの美味しいレシピは趣味の延長線上で完成していました。

何度もリクエストをして食べるうちに、「このステーキ井は、あまりに美味しい。他の人に、もっともっと食べてもらいたい」と強く思うようになりました。

私は料理があまり好きでも上手くもありませんが、広報の仕事をしていたため、大好きになったものを世の中に広めるのは得意です。一方、夫の料理の腕前は一流です。「この二人の力を合わせて、このステーキ井でこれまでの飲食店の常識をくつがえすお店をつくりたい」28歳の私は無謀にもそう突然思い立ったわけです(笑)。

そして始めたのが、この「1日100食限定でランチ営業のみの国産牛ステーキ井専門店・佰食屋」(写真1)です。



写真1 100食限定の店、佰食屋

ただの国産牛ステーキ井専門店にするだけではなく、「100食限定」という限定された数字をつけたことには理由があります。そのメリットは沢山あるのですが、今回は2つご紹介します。

## 2 100食という「制約」が生んだメリット

「100食限定」にする一つめのメリットは「食品ロス削減」です。

私たちのお店には、なんと冷凍庫がありません。100食限定にすることで、食材をすべてその日のうちにうまく使いきることができているからです。2年前、京都大学の食品ロス研究チームが、うちのお店を含む京都市内の複数店舗にて、お客様1人あたりの食品ロス量を調査してくださったことがあります。

結果、私たちの佰食屋のお客様1人あたりに出る食品ロスは、なんとたったの「1.5g」でした。一方で他店の食品ロス量は「32～103g」でした。でも、この食品ロスって元々はお店がお金を出して買った食材の一部です。それをごみとして出さないということは、その分利益やお客様に還元できているということなんです。こうやって、食品もお金も無駄にしない、効率の良い経営ができるようになりました。

「100食限定」にする2つめのメリットは「早く帰れる」ことです。

私、この言葉が大好き！(笑)。うちの会社は、出勤時間と退勤時間を従業員が自由に選べるんです。会社の勤務時間は、一番長い従業員で9時から17時45分で、残業はありません。「一番

長い」ということは、もっと短い時間で働く人もたくさんいるということです。

だから佰食屋では、子育て中の女性から高齢者、障がい者の方、介護中の方、妊娠中の方や外国人留学生までありとあらゆる事情の人が働くことができています。

私には子どもが2人いて、下の子には生まれつき脳性まひがあります。今でも毎月の通院と、朝と夕方と寝る前の3回、毎日自宅で理学療法によるリハビリをしなければなりません。ですから、私は経営者として忙しく働いていたとしても、その時間は自宅でリハビリをしないとイケないのです。でも、私はこの「佰食屋」という働き方を自分自身で作ることで、私も毎日自宅にリハビリができる時間に帰ることができ、30年以上前から願っていた【家族全員で晩ご飯を食べたい】という思いを、今自分自身の手で叶えることができています。

それもすべて、「ほんとにこれでやっていけるの？」と誰もが思うような「1日100食限定でランチ営業のみの国産牛ステーキ井専門店」を考えることによって、そういう働き方ができるようになったんです。

## 3 食品ロス削減のために飲食店ができること

今、「食品ロス」はメディアでも盛んに取り上げられています。

2019年に「食品ロスの削減の推進に関する法律」が施行されました。「食品ロス」とは、食べられるのに捨てられてしまう食品のことです。家庭でも

在庫の管理不足で物を腐らせることが起きがちですが、飲食店でも同じなんです。この食品ロスの問題は、私たち飲食業にとって大きな問題の一つです。在庫の管理不足によって起こる食品ロスの要因は、①メニューが多すぎる、②人手不足、の主に2つです。

まず①のメニューの多さについて。

メニューの量がとても多いお店がありますよね。ということは、何をいくつ注文されても大丈夫なように、常に多くの在庫を抱えているわけですから大変です。それに対して居酒屋のメニューは3つです。「国産牛ステーキ丼」(写真2)「国産牛おろしポン酢のステーキ定食」そして「国産牛100%ハンバーグ定食」です。

時々お客さんに、「メニューはこれだけしかないの?」といわれたりしますが、「ごめんなさい、おいしい物は3つしか作れないんです。中途半端なメニューはないんです」とご説明しています。メニューが少なければ仕入れる食材の数も少なく済むので、その分食品ロスも減らせるわけです。

「メニューが少ないとお客さんが離れていくのでは?」と心配されるかもしれませんが、大丈夫です。メニューが少ない専門店のほうが逆にお客さんは増えるんです。例えば味噌ラーメンを食べたいとき、ファミレスと普通のラーメン屋さん味噌ラーメンの専門店があったら、皆さんはどのお店に入りますか。私だったら専門店です。「食べたい物をおいしく食べたい」と思うからです。ということは、本当においしい物を出すお店は絶対流行るということです。



写真2 「国産牛ステーキ丼」

そして②人手不足について。現代、飲食業は人手不足といわれ続けています。営業時間は長くて、食材も多く、毎日すごい数の料理を作らなきゃいけません。そんな環境で食品在庫が十分に管理できないのは当然です。大手チェーン店ではAI搭載のスピーカーで自動的に注文を受けたり、人手のいる業務をテクノロジー化したりすることでこの問題に対応しようとしていますが、かなりの投資が必要です。でも私たちは小さな会社ですから、そこに大きな経費はかけられません。そこで、「人手に合わせた在庫しか抱えなければいい」と考えたわけです。

#### 4 コロナ渦を乗り越えて

コロナウイルスの影響で私たちも打撃を受けて、4店舗あった店舗が2店舗閉鎖となりました。本当に悔しく悲しい決断でしたが、このまますべてがダメになる前に、一人でも多くの従業員の雇用を守るためにも、決断は避けられませんでした。

世界中の多くの企業が非常に大きなダメージを受け、この世界が大きく変わってしまったからこそ、私たちが「コ

ロナ前に戻りたい」と言い続けるのではなく変わらないといけない。じゃあ、どういう会社だったら今後も生き残っていけるのでしょうか。私がコロナ禍を経て考えたこれから生き残っていける経営手法は、「一つひとつの拠点は小さくて、組織を分散させながら拡大していく」というやり方です。

コロナだけでなく災害のことも考えると、拠点を一か所に集めるリスクは大きいと思うのです。ですから拠点を分散し、一つひとつを小さくしたいと前から考えていました。特に、2018年9月の台風21号が関西国際空港に与えたダメージによるお客様の急減があったとき、これからは売り上げを減らしていこう、と決意しました。その台風21号直撃から1年後に「居酒屋1/2」という新しいお店を作りました。「2分の1」つまり「50食限定」です。

しかも定休日は、稼ぎ時であるはずの日曜日。勤務時間は9時から15時のたった6時間。毎日2人で営業できる規模です。これが、私がこれから目指す経営です。小さいけれど、働きたい人も、働き方も守られていく。とっても低空飛行だけれども、大きなダメージも受けない。ずっと小さな黒字

を追い続けるビジネスモデルです。

私の願いは規模拡大ではありません。私の根本にあるのは「毎日家族で晩ご飯を食べたい」という、たったそれだけのことです。お花に水をあげたりベッドのシーツをこまめに換えたり、たまには図書館で本を借りて読んだり、そうやって自分の人生を丁寧に生きられることを大事にしたいんです。この「丁寧に生きる」ということが、今の日本には少し置き去りにされているんじゃないかと思っています。

コロナの自粛生活で、「家でゆっくりご飯を食べるのもいいよね」と思った人もいると思います。コロナが終わっても、私はそれを定着させたいんです。だから今、いろんなところで「この働き方をみんなもっとやろうよ」と言っています。こういう時代だからこそ新しいことに取り組みやすいのです。固定観念にとらわれず、いくつになっても楽しく働ける新しい形の事業展開を前向きに考えていく。そのことが必要なんじゃないかなと思っています。



#### 【中村 朱美 (なかむら・あけみ)】

1984年生まれ。2012年9月に飲食事業や不動産事業を行う「株式会社minitts」を設立。1日100食限定をコンセプトにした「居酒屋」は行列のできる人気店へ成長する。「ランチ営業のみ、完売次第営業終了」という飲食店の常識を覆す経営手法で、飲食店でのワークライフバランスとフードロスゼロを実現し、日経WOM ANウーマンオブザイヤー2019大賞等数々の賞を受賞。