



宮崎雄介

みやざき・ゆうすけ
宿場町失楽の侍イタリアン 代表

1980年生まれ。大学進学を機に岡山へ移す。在学中に飲食業に参入し、卒業後は一般企業に就職するも半年で退職し飲食業の道へすすむ。約7年間、料理・接客・店舗運営などを経験し、26歳で独立。その後、妻の地元である小郡市失楽町を会場として活性化したいという思いから、2018年に町内1店舗目となる「宿場町失楽の侍イタリアン」をオープン。また、22年に2店舗目となる「侍が居るパン屋」をオープンし、24年には3店舗目も町内にてオープン予定。

武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルティング 飲食業に携わることになった経緯を石間が教えてください。

宮崎雄介・宿場町失楽の侍イタリアン代表 学生時代に飲食店でアルバイトをしたのがきっかけです。大学卒業後は飲食業とは関係ない企業に就職したの

10年後をリードする 未来企業 125

飲食は地域の衰退を打破する「起爆剤」 店づくりからはじめるまちづくり

岡山県失楽町で「宿場町失楽の侍イタリアン」を営む宮崎雄介氏は、倉敷市などで料理の腕を磨いた後、食を通じて地域を活性化したい一心で独立したという。「飲食店がまちの衰退を打破する起爆剤になる」と語る宮崎氏の思いに、株ブレインマークスの武内直亮氏が迫った。



「宿場町失楽の侍イタリアン」の外観

武内 自分のお店を立ち上げるにあたって、どのような店にしたいですか。

宮崎 町内にはたくさんの方の飲食店がありましたが、本格的な料理を楽しめる店が少ないと感じていたので、腕を磨いたイタリアンの店を出すことを目指しました。もうひとつは自分の店ができることで、地域にいい影響を生み出せるのではないかと考えたからです。出店したのは料理の修行をした倉敷市（人口約40万人）の隣りにある失楽町（人口約1万3000人）です。この町は人口減で元気がなくなっています。私の店がひ

ですが半年しないうちに辞め、ふたたび飲食の世界に戻りました。岡山県倉敷市の個性あふれる街に、それからはずっと飲食にかかわる仕事をしています。



半年ですっかり集客は店に回ってきている

とつてあるだけでも新しい人の流れが生まれ、世帯した雰囲気を感じられるのではないかと考えたのです。

武内 具体的にプランを練るなかでさまざまな課題があったと思いますが、周囲から心配されていきました。それまで動いていた店を辞めてまでやる価値があるのかと問いわれましたが、やはり自分の力を試してみたいし、この新しいチャレンジには大きな意味があると判断し、独立の意思を固めました。その後進捗はかまらばどのような店にしたいかがハッキリ見えてくるようになり、また、それまで動いていた店の主なターゲットは「観光客」でしたが、自分は「小規模で地元の人に馴染みを持ってもらえ



町内2店舗目となる「侍が居るパン屋」の外観と内観、そしてスタッフたち

店」を目標にしたのです。そのため「どういう従業員を集めたいのか」「どういうメニューを出したいのか」と悩みました。もちろん、集客についても考えました。勤め人だった頃は自分の持ち場をきちんと回せばよかったのですが、自分の店を持つとなるとあらゆることに責任を持たなければいけません。経営に関する勉強をしたり、アドバイスを受けに行ったりしました。

武内 そういった流れを経て開業した「宿場町失楽の侍イタリアン」は現在、どのような状態になっていますか。

宮崎 江戸時代の古民家をリノベーションした建物を使い、高齢者や家族連れのお客さんが気軽に訪れ、イタリアンに馴染みがない人でも楽しめる店づくりができました。なかには見慣れない料理もあるので、レシピや食材などの説明を積極的に行うようにしています。その説明もお客さんに喜んでいただ

いています。料理に関しては、東京の名店からレシピを引き継いだ和牛や和牛のハンバーグや厳選した生パスタを使ったメニューなどが人気です。海鮮料理やピザ、リゾットなどに合う、フルーツや自然派ワインを取り揃え、こちらも好評です。ちなみに、店のコンセプトは「イタリアンをベースに個性を提案する」というものです。が、「新しいと親しみやすいのバランス」をつねに意識するようにはしています。同じことをやりつつづけていたら飽きてしまうし、料理人としての成長も止まってしまう。かといって、あまりに突飛なことをすると客はなれを拒んでしまいます。このあたりの調整が難しいところでありますが、自分ではどちらかというより新しいことをやってみるほうが好きなので、日々、新しいメニューやアイデアに思

いを注いでいます。

武内 今後、力を入れていきたい分野はありますか。

宮崎 人材教育に本格的に取り組む必要があると感じています。地域をつなぐ役割をもっと果たしていきたいと感じています。他店のノウハウも参考に、各所で聞かれる経営の勉強会にも参加して知識を吸収し、自分の店の特徴を見出しながら最適な方法を試行錯誤しているつもりです。そのなかでも宿場町イタリアン・タラスの営業部長が担当している「理念を根底に培った店づくり入門（1）」から生まれる強みを追求する」という考え方は、自分に合うと感じています。またまた改善・強化の余地がありますが、料理人としての腕を磨きながら経営者としての器を大きくし、店をさらに成長させていきたいと思っています。



武内直亮

たけうち・なおあき
株式会社ブレインマークスビジネスコンサルティング

大学CVC（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に専らし、多くの店舗と実績を積み重ねた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や経営を中心とした自主性を高める仕組みづくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスキルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス

「宿場町」である失楽町の古民家を再生した店舗の目を引く「宿場町失楽の侍イタリアン」。ピーク時はランチタイムで、客数は周辺のお店を大きく上回るもの。ときに入店待ちがでるほどの大盛況ぶりです。その要因は地域ニーズに沿い、メニュー、品質、接客などで周囲と差別化をはかり、付加価値を生み出していることだと思えます。飲食店にはさまざまな成功と失敗のパターンがあります。都市部と地方、それぞれの立地、ジャンルといった条件も絡み合い、コンサルティングにおいてかなり重要な戦略策定が求められる分野です。企業的な状況を見ても、最近では食材価格の高騰や人材不足といった課題が深刻化しています。コロナ禍を経た反動激震が期待される一方、インフレや消費低迷による収益も削減されるなど不景気を許さない環境下ではありますが、何となくつづき続けるの強みをしっかりと打ち出せるような施策を構築していきたいと考えています。