

## いま「協同」を拓く 2002 全国集会での報告から

2002年11月9日10日に九州国際大（北九州市）、11月23日24日に千葉大（千葉市）でいま「協同」を拓く2002全国集会在開催されました。その報告の中から一部をご紹介します。なお、内容は事前資料集用にご提出いただいた資料をそのまま掲載しています。

九州集会 / リレートーク

# 地産地消・まちづくりを結ぶ飲食店

古賀 剛（ラーフゴーラーフ）

### ラーフゴーラーフ開店までの経緯

ラーフゴーラーフは平成13年4月、久留米市にオープン。

飲食業の販促を主な業務とする広告代理店における経験と、約100席のログハウスのレストランでの現場における経験と実績を元に開業する。

主な経験として特に現在影響与えているものは、広告代理店の企画で「ひとつの旅～筑後は食材の宝庫～」という地図を作成する際に多数の生産者の取材をとおして、筑後（身近）には多くのこだわり食材があったこと、生産者の生産物に対する想い（情熱）に触れたこと。そのとき、この感激を本気で多くの人々に伝えたい、知ってもらいたいという思いで地図を作成した事。

それからログハウスのレストランにおけるマネジメントで、当初は広告代理店での経験からイベント企画などの販促活動による売上向上を図ったが、実際に売上向上に直結した取組は、従業員の教育と地元のこだわり食材への切替と、生産者や関連業者と

の関係の改善にあったこと。そして地元の人々に支えられて来客数が増え続けた事。そして、それらに感謝できる体制ができた事。

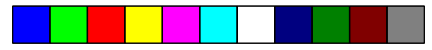
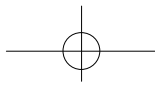
そこで経験したことは、人の気持ちの大切さ、それを生かせばいろんな事が可能になるという自信につながった。しつづけることが利益（収入）につながる、そんな事をやっていきたい、そう考えてるうちに、夢や理想はひろがり、そのためにはリスクも伴うことから、何がなんでも実現させる為には独立するしかないと一念発起。

### ラーフゴーラーフのコンセプト・目標

モットーは“感謝と自信で元気よく”わたしたちサービス業はお客様を楽ませることが大切な仕事である。その為には、常に元気でなければならない。いろんな事を乗り越えるエネルギーが必要である。

それは人・物・環境・生きている事などに感謝する気持ち、自分たちが信じたことをやり遂げるまで諦めない自信から生まれてくると経験から確信しています。そしてその気持ちを店づくりやサービスに生かして、お客様に何かを感じてもらいながら、もっともっと元気になってもらいたい。その気持ちから色んなアイデアが生まれてくる。

それがいらおんな商品を生み出す。そんな仕事を心から楽しみたい。コンセプトは“美味しい笑顔一杯咲かせたい”本当に感動できる商品を作るためには、それに関わる



全てのエネルギーを生かすことである。

生産者の想い、食材のパワー、業者さんの思いやり、スタッフの気持ちなどそれらが沢山詰まった商品を提供することである。筑後は野菜や果物が豊富である、だから野菜や果物が生かされたメニュー構成に自然となっていく。そして生産者の想いが詰まった食材のよさを生かした調理方法になる。それらが上手く融合された料理を食べれば自然と笑顔がこぼれて来る。

“何がいいのか分からないけど何かのよね”それは気持ちやエネルギーが溢れた結果だと思う。そんな店造り。お客様に期待される店、支えられる店、常に成長しつづけるから飽きない店造り。そのうちに感謝される店に成長できれば。そのとき楽しい店が誕生する。

目標は各地にラーフゴーラーフを作ること。その地域にあった店づくり。気持ちや素材が生かされるということだけが共通のもの。そしてその多くの人々と関わっていきたい。少しずつ力をお出し合いながらいろんなことを新しい常識を実現させていく。最後に食文化の様々なメッセージが詰まったテーマパークを作れたらと思っています。

ラーフゴーラーフを通じた農家との提携内容（地産地消の実践）

地産地消を前進させるためにはたおにかく消費者に情報をいろんな形で発信することである。

そして取組は金銭契約ではなく全てお互いの感謝の気持ちから生まれてきたアイデアを実践している。バランスを保ちリスクを共有しながら無理なく継続できることを常に意識している。

お互いの信頼関係を築くことが受け入れ易い情報提供いつながっている。

・地元のこだわり食材を使ったメニューの提案から店頭おける食材の販売につなげる。興味をひいたら生産者の情報を提供する。

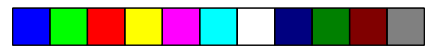
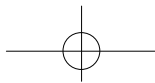
・地元の食材のよさを覚えてもらうためには、繰り返したべることが必要であり、毎日食べたくなるようなランチメニューの構築。低価格でバラエティに富んだ内容の提案。仕入れコストを下げるために現場までに直接仕入れに行く。形や大きさで商品になりづらい食材を生かす。

食べて美味しいことを知れば形や大きさがよくないものでも買っていくようになる。

・生産者や消費者の情報交換が出来るようなイベントの提案。共に学べるような内容にする。リスクを小さくするために作物の切替時期を利用したりして消費者が現場での収穫等の体験を行い、食材のことや生産者の思いを理解してもらう。消費者の意見を技術の向上等につなげるようにする。

・生産者の販売促進との提携。新鮮な食材を持参して、その食材の良さを生かした料理を生産者自らが作り提供する。お客様とのコミュニケーションをはかり、より知ってもらう。

・食生活に最も関心を持つ主婦達を、より多くスタッフとして参加できる機会を設けて学んでもらう。現場で体験した事を生の声として情報発信出来るようにする。



・観光農園に週末等に出張してその食材あを使った料理をつくり、付加価値の増大に協力する。

顧客増大・顧客満足UPのアイデアの提供。スタッフの教育にも繋がる。

・企業のイベントにその付加価値として、地元食材販売コーナーなどを設置できるような内容提案。

・情報誌やテレビ・ラジオ・新聞などマスメディアに取り上げられるようなアイデア企画の提案。

#### ラフゴーラフを通じた商店街活性化の実践

魅力ある街づくりあをすすめるためには、各商店の頑張りが不可欠。少ないお客奪い合いではなく、もっと多くの人が集まるような商店街にしなければならない。

その為には、それぞれのレベルUPを図ること、特に小さな店が頑張っていけるような環境を築く必要がある。その為のきっかけづくりとして地元情報誌に協力してもらい各店同志の情報交換がし易くなあるような企画を提案している。例えば実績ある店の紹介などをして新しいアイデアのきっかけづくりをおこなったり、その店どおしの情報交換が出来るようなきっかけづくりをしている。

組織を形成するのではなく、情報を発信しつつ、自ら積極的に行動できるような情報提供やイベント準備を行っている。もちろんラフゴーラフ自身が常に新しい事にチャレンジし続けて、新しい常識を創造してそこから発生する情報をすべて公開していく。それが何かのメッセージになったりきっかけ作りになっていくと思っている。

そして最も意識して行かなければいけないのは、やはりひとの力(情熱)は偉大であること、他人に喜びを与えることが自分の利益につながることを実績をあげながら証明していきたい。理想や夢も公開してそれに向かったチャレンジの過程も情報提供し続ける、失敗や成功の繰り返しも何かの勇気を与えられると信じ情報提供している。

ラフゴーラフのような小さな店がエネルギーにいろんな可能性を生み出していけばそこから何かが始まると信じ、さまざまな非常識にチャレンジしている。わずか30席あまりの店にスタッフを30名募集がそれを表している。やはり情熱のあるところには人が集まると思う。その輪を少しずつ確実に広げながら。人々に期待されるような商店街を作らなければならない。そのきっかけさえ作ればその勢いは増し、活気ある商店街が再生する。そのためにも、エネルギーを感じる実績をつくり情報を発信しつつなければならない。

「協同集会」にふれての感想と今後の多様な連携への期待

新しいエネルギーに出会うことができ、今後のチャレンジに大きなパワーを頂きました。それを確実に生かして行きたいと思っています。そして今は多くの力をお借りしていますが、早く返していけるように実績を上げていきます。

力を分け合うことは大切なことであり、様々なことを早急を実現していくためには連携は必要。情熱がぶつかり合うような連携を期待したいし、微力ながらいろいろと参加できたらと思っています。

