

關大

第570号

平成24年(2012年)7月15日発行
奇数月15日発行・昭和30年8月6日第三種郵便物認可

関西大学校友会

T564-8680 吹田市山手町3-3-35 関西大学校友・父母会館
電話06(6368)1121(代) FAX06(6380)8476
URL <http://www.kandai-koyukai.com/>
Eメール koyukai@ml.kandai.jp

第99回定時代議員会開く

平成23年度事業報告と収支決算を承認

校友評議員候補者78人を答申

校友總會の記念講演講師に金美齡氏

次期学長に楠見晴重現学長を選出

任期は平成24年10月1日から4年間

東佳弘が4×400mリレーで五輪出場

関西大学の就職状況について



まぐろと人

校友録

Kandai Kiratto

Part 35

店を一緒にやろうということになり、開店にむけた大塚さんの東奔西走が始まりました。

素人だったからこそ開かれた若き起業家への扉



「健

康的でバランスのとれた、実のあるランチが食「健」べたい。夜遅くまで仕事に追われていたOL時代、大塚さんは日々そう思っていました。そんな時に見つけた手作りの弁当店をヒントに、「私だったら…」と健康食について考え始めるように。高校時代から健康に関する知識が豊富だったこともあり、大塚さんの構想は次々と膨らみます。偶然のタイミングと出会いが重なりオープンした「実身美」。店名はコンセプトの三つの「ミ」を表現したものだとか。「実」のある食事で「身」から健康になり、「美」を保つという意味だそうです。「実身美」あべの店から十年。事務職員からカフェ経営までのプロセスと現在の展開、今後のビジョンについて語っていただきました。

自身の生活の改善をヒントにマクロビオティックに着目

大塚さんは関大卒業後、税理士事務所を経て、教材販売等を主とする会社に経理として入社しました。とても忙しい会社で連日深夜十時、十二時まで仕事に追われていたそうです。独り暮らしだった大塚さんは帰宅後、食事を作る気にもならなかったとか。当時は八時にスーパーが閉まる時代。「コンビニでおにぎりやサラダ、ヨーグルトを買って食べるという食生活でした。ですから、私にとってランチは手作りの温かい食事でありつける唯一の機会だったんです」。大塚さんは、バランスのよいしっかりした食事を探し求め、いろいろなお店のランチを食べ歩きます。しかし、揚げ物や冷凍食品を温めたものを出す店が大半でした。その中でおばさんの手

作りの弁当を売っている店があり、バランス的には一番良かったとか。そのお弁当をヒントに「私ならこうするかな」「ここをもっとこうしたい」と考えながら食べていたそうです。それ以来、大塚さんは「健康的な食事を仕事にしたい」と考え始めるようになりました。ちょうどそんな折、体調を崩した大塚さんは、思い切って会社を退職することに。回復後はお父様の不動産会社に事務職員として入社します。まさに、転職はそこでした。親戚が入っていた物件が空くため、誰か入居の当てはないかとお父様から相談を受け、飲食店を開業したいといっていた友人にさっそく声をかけた大塚さん。その友人と話していると、当時はまだ知られていなかったマクロビオティック(玄米を主食、野菜や乾物、漬物などを副食に独自の食材や調理法などを用いて健康・栄養バランスを考えた食事方法)で意気投合。話せば話すほど目指している方向性が同じことに気付きました。その友人こそ後に、「実身美」を支えるシェフの一人に。そして二人は「都会人の健康管理」をコンセプトにしたお



飲

食店経営の知識は何一つなかったという大塚さんは、まず、大阪市の起業支援コンサルタントに、起業者向けの助成金制度はあるかと電話をかけました。「きつと危なっかしいと思われたんでしょね」「君、何がしたいの？まずはこちらで話を聞きましょう」と言われて。コンサルタントの方には立地の人口や民力調査、動員のシミュレーションなどいろいろな課題を与えられました。飲食店経営については丸っきりの素人だったので、毎回言われる通りにきっちり調べて、きっちり計画を立てて持っていくんです。それが良かったのかとても親身に考えてくださって。融資の相談にも一緒に行ってくださいました。お陰様で必要な資金の六割の融資を受けることができました。残りは父に借りて、何とか資金面をクリアしたんです」。この時の大塚さんは、プロデューサー的な立場で関っており、店が軌道に乗れば誰か他の人にバトンタッチして経営からは身を引くつもりでした。「私は経営には全く関心が高かったですし、正直なところ、できる人によつてもらおうと思っていました。でも、家賃が発生するので一日も無駄にできないという思いがありましたから少しでも早く開店できるように、一日も早く商売として利益を上げられるようにと走り回っていました」と当時を振り返ります。空き物件の話が出てから半年で「実身美」あべの店がオープン、大塚さん二十六歳の時でした。

マクロビオティックという新しい食の提案を理解しても

らうために、どのような工夫をしたので
しょうか。「当時はロハス、オーガニックと
いう言葉も知られていませんでした。知ら
ない人に価値のあるものだど理解しても
らうために、出した料理について素材と栄
養面、その効果を一つずつ説明していま
した。また、コンサルタントから「顧客満
足とは、顧みてくれる人を満足させ続け
ることだよ」と教えられていたので、その
ことをいつも考えていました」。実際に自
分たちが提供したものにお金を支払って
もらうのは、神経が磨り減るほどの緊張
をすると大塚さんはいいます。これらのこ
とを常に自身の信念としました。丁寧な
対応と身体が元気になる食事を提供する
ことで評判を呼ぶようになった『実身美』。



▲インタビューに応える大塚さん

徐々に地元の主婦層をはじめ、OL、健康志向の男性
の支持を得るようになりました。当初、立地の悪さが懸
念されましたが、現在では周辺も開け、新規のお客様
も来られるようになったとか。それでも、お客様の六割
がリピーターだそうです。そして、そのリピーター客が、
さらに新規のお客様を連れて来て下さるのだそうです。

現状維持に甘んじない。 常に課題をもつて先を見る

あべの店から三年後、一、二号店となる梅田店がオー
プンします。この店も実はあべの店のリピーターを

通じてのご縁でした。「ビルのオーナー会社の方に「梅田
でやってみないか?」と言われたんですが、一体何をどう
すればいいのか最初は分かりませんでした。そこで、ファ
インアンシャルプランナーの知人に相談してお金のシミュレ
ーションをしてみました。そしたら案外、手の届かない
計画でもないなつて。それから真剣に考えるようになり
ました」。

場所は都会のと真ん中。大塚さんは「都会の中の田舎」
「OLが夜気兼ねなく一人で入れるお店」を意識したそ
うです。そのためにメニューや価格帯、内装や家具など、
さらに練り直しました。「私自身、OL時代に栄養に飢
えていましたし、おしゃれな雰囲気の中、お酒も飲まず

そこその金額でしっかりした食事ができる店があれば
いいなと思ってましたから。実際に開店してみると女性
の一人客がたくさん来られたので、同じように感じてい
る人が多かったことを改めて実感しました」と大塚さん
自身の体験から練り上げたコンセプトが、実際に多くの
女性客に支持されたと話します。

また、「女性が一人でも気兼ねなく入る」には、スタ
ッフも女性ばかりのほうがいいのでは?という配慮もあり、
お店では女性スタッフが元気に頑張っています。梅田店の
店長も元リピーターだった関大の後輩だとか。大塚さん
はスタッフの皆さんのことを「まさに、一緒に戦ってきた
戦友ですね」と敬意を込めて表現しました。

オーガニックや玄米食は一般的に高い印象がある中、リ
ピーターで賑わう人気店になったのは「本当に実がある
と感じられる食事を『安くはないが、高くもない』という
価格と価値のバランスで提供したからではないでしょうか。
私自身が消費者の目線で自分が利用したいという価格
と品質を目指しました。つまり、経営側の戦略ではな
く利用者としての相場価格ですね」と分析します。

「現状維持だけなら衰退と一緒」と語る大塚さんに今
後のビジョンをうかがいました。「経営とはお客様のニーズ
社会のニーズ、そしてスタッフからのニーズに添えていく
ものだと思うんです。お客様には美味しく健康的な
満足を、社会には日常食が引き上げられる貢献を、ス
タッフには仕事から自分の成長を感じてもらえるよう、
さらに今後、私にできることを考え、実行していきたいで
すね」。

消費者目線の価値設定と自然派志向 人気の玄米カフェ『実身美』オーナー

大塚 三紀子さん

プロフィール

大塚 三紀子 (おおつか みき) さん

玄米カフェ「実身美(サンニ)」オーナー。二〇〇〇年 関西大学法学部 法
律学科卒業。同年、税理士事務所秘書として入所。その後、教材販売
を主とする会社や父の不動産会社での勤務を経て二〇〇二年十一月、玄
米カフェ「実身美」を大阪あべのにオープンする。現在は梅田店や沖繩の那
覇店など全五店舗を展開。大阪では起業を志す女性向けの講演会、沖繩
では健康料理教室の講座を持つなど、「食へることは 生きること」をコ
ンセプトに、カフェ運営だけでなく、健康を前提とした豊かな食生
活のあり方や女性ならではの視点から起業のノウハウを発信し続けている。