

飲食店のシェアビジネス「間借り」から考える

時代や社会の影響を受けやすい「食」。この連載では今注目される食の事象から背景や経緯を考察し、今後の食の新たな視点を探っていく。今回は、飲食業の課題解決と、シェアビジネス「間借り」を追う。

活用可能な資産(場所・物・技術など)とそれを使いたい人や企業を結びつける「シェアリングエコノミー」が新たなビジネスとして伸長中だ。住居やビル、駐車場・遊休地の利活用から生まれた民泊やシェアオフィス、カーシェアリングなど、場の利活用によるシェアビジネスは社会インフラ化した。そして食の世界で近年聞くようになったのが「間借り」だ。廃業率が高く年間1万店減で持続性が低いとされる飲食業においても、シェアビジネスは解決策となるだろうか。飲食店の「間借り」の実際と可能性を追った。

飲食店は、なぜ続かない？

一般的に、開業した飲食店が2年目以降持続する割合は約3割。10年以内には9割が倒産するといわれる。中小企業庁の業種別開廃業率によれば、宿泊・飲食サービス業は、開業率・廃業率ともに業種中でトップ。なぜ飲食店は続かないのか？

帝国データバンクの調査では直近の2024年1-9月の飲食店倒産件数は650件。前年の年間倒産件数は768件なので、廃業は加速している。コロナ禍の資金繰り支援が終了し、支援金を頼りに営業していた店が返済不能に陥ったなどの事情も含むだろうが、食材高騰や人材不足の常態化、土地の高騰や家賃の値上げなど、飲食店を取り巻く事業環境がますます厳しくなっているのは確かだ。

飲食店業は開業は容易だが持続は難しい。このギャップをなくし、持続的レストラン環境の創出をミッションとしたスタートアップ企業が株式会社シェアレストランだ。これまでも既存の場所を貸したい飲食店オーナーと借りたい店主の「間借り」は非公式には存在していたが、公的に展開できるビジネスにしたのだ。

代表を務める武重準さんは、吉野家ホールディングスの子会社、はなまるで長く店舗や新規業態の開発に携わり、飲食店業の課題を痛感してきた。

「日本は諸外国と比べて飲食店の開業は容易。飲食店として使用できる物件情報もオープンに探しやすく、開業資金も公庫から借りやすい。1日の受講で取得可能な食品衛生責任者の資格以外、特別な資格も不要。しかし、借金をして開業したら、競合も多く思ったほどお客が来ない店がほとんどです。また、長時間労働の典型的な業種で、店の持続のためには労働環境の改善も必要です」。ヒントは2017年頃、大阪で居酒屋やバーの空き時間を利用して営業する個性的な「間借りカレー」にあった。武重さんはこれを飲食業界全般に応用できればと考えた。「場所貸しできれば店主が休めて収入になる。一種の福利厚生になると思いました。一方、間借りする側にとっても初期投資のリスクを最小限に抑えて営業スタートできる。お客がつけば独立開業しても既にファンがいるから潰れにくい。双方によいと思ったのです」

武重さんの企画は、社内ベンチャー制度で採択された。親会社は巨大チェーン店だが「個人店が輝くことでチェーン店も輝く。その逆もまた然りで、飲食店の多様性が日本の食文化の総合力」との考えがあり採用に至った。しかし、事業化に取り組むと、借りる側、貸す側の双方に課題があった。

「借りる側はお金の理由だけで間借りを希望する人が多い。間借り

であってもアイデア、技術、パッションは大切です。シェアレストランは1人で始める場合が多いので、人柄やコミュニケーション能力も大切。一方、店を貸すオーナー側の意識改革も必要でした。間借りはグレーゾーンでやる認識が大半。それでは広がらない。事業化にあたり、間借りのホワイト化、契約や保険制度を整える必要がありました」

通常、貸す側の店主も大家のいる借り主であることが多い。間借りで問題が起こった場合、責任の所在は曖昧だ。シェアレストランは同社名義の保険制度を整え、貸し主側に加入を依頼して大家の了承を得る仕組みとした。事業の正式なスタートはコロナ禍の2020年4月だったが、徐々に認知度は高まった。「これまで970件のマッチングが成立して170店が独立。うまくいかなかったのは4店です」。一般的に10年以内の廃業が9割とすれば、5年経過で廃業率3%以下は大きな前進といっていいだろう。実際のシステム利用者は、どのように活用しているのか。利用者話を聞いた。

「間借り」で夢に挑戦する人々

シェアレストランのホームページには



シェアレストランのHP。5000人の開業希望者と1200店舗の飲食店オーナーが登録(2023年)。登録者にはメルマガの発行やSNSでの発信の成功事例の共有なども行う。継承者のいないレストランと後継希望者をマッチングする「アトツギレストラン」も新たに事業化

早稲田大学卒業後、(株)ジェイアール東日本企画入社。2004年に退社。
イタリアのスローフード協会設立の「食科学大学」マスターコースを修了(1期生)。
帰国後、(株)三越伊勢丹研究所の食品ディレクターを経て、
20年(株)KOTODAMA PRESS設立。食の情報発信やコンサルティング業に従事。

間借りから独立開業に至った事例が掲載されている。ユニークな専門店や特定の料理に惚れ込んだ熱量の高い店も多い。例えば「至福のキューバサンド」(元住吉)の店主、藤原隆秀さんは、間借り営業を始めて3年。イタリア料理店で働いていたが映画『シェフ 三ツ星フードトラック始めました』のキューバサンドの世界観に惚れ込み、自身の独立の夢を重ねた。キューバサンドはホットサンドの一種で、ローストポークやハム、ピクルスなどをフランスパンに似た形のキューバブレッドに挟み、プレスしてカリカリに焼いたサンドイッチで、一度食べると独特の食感のファンになる人も多い。しかし現実にはフードトラックの購入や改装に500万~1千万円程度の費用がかかることがわかり、日本で認知度の低いキューバサンドが売れるか不安だった。「試す場として初期費用のかからないシェアレストランの仕組みを見つけ、これだと思った」と藤原さん。希望にかなう物件を探すには時間を要したし、オーナーとのコミュニケーションの難しさや移転も体験したが、今の間借り店舗は長く続き固定客もついた。現在は自身の物件を探しながら間借り営業を続ける。「契約は1カ月更新なので、違うと思ったら移転もあります。オーナーとの信頼関係を築き、間借りでも自分の希望を伝えて営業環境をよくす

ることが大切だと思います」と話す。

また、戦略的に間借りのシステムを活用して早々に独立し次のステージを目指す人たちもいる。

今年4月にリアル店舗1周年を迎えた「^{さんじ}餐時」(神楽坂)は、現役医師とIT系企業の若者2人が間借りからスタートさせたバー「Zi BAR」の実店舗。創業者の1人、浜崎翔さんによればネットで「間借り・バー・東京」の検索で行き当たったのがシェアレストランで、同社の存在は知らなかったという。「2人の職場の間で間借りスペースを探しました」。2人の出会いは飲食店。意気投合して日本各地のマイクロブリュワリーや蒸留所を訪ねるうちに、日本のクラフト飲料を自分たちで発信したいと考えるようになった。「クラフトという言葉 キーワードに全体のコンセプトを固めていきました。料理はクラフトサケやクラフトジンによく使われるスパイスやハーブを使ったメニューに。日本各地のクラフトの雑貨や器も加え、クラフトとスパイスを伝える店としました。本業であるIT系の仕事が、まずはアイデアベースで立ち上げて改修を重ねるやり方なので、間借り営業も同じ感覚です。8カ月やってうまく稼働したら実店舗を、うまくいかなかったらやめると最初に決めたので逆に本気になりました」

場所非公開のシークレットバーは、好

奇心も誘い、すぐに2、3週間先まで予約が埋まる人気店となる。「初期費用は30万円程度でトライアルしやすかったです。実店舗化にあたり経営側に1人加わり3人で会社化しました。もちろん何もかもスムーズ

なわけではありません。料理は専門に学んだメンバーがいないので悩む場面もあります。今はお客様の意見も取り入れ、ペアリングに力を入れるなどクラフト飲料とスパイス料理を深掘り中です」

現在は、3人の役割分担を明確にしながら、コンセプトをより多くの人に伝えるべく次の拠点を、その先には地方出店を、とのビジョンを持っている。

照明と食、光と料理のマリアージュ

シェアは必ずしも飲食店同士とは限らない。双方の価値を生かす異業種コラボレーションにも興味深い事例がある。

江東区福住。隅田川から近い下町情緒ある界隈に、瀟洒な照明のギャラリーが佇む。ここはイタリアの照明ブランド「Viabizzuno」のショールームであり日本料理店「KAPPO TSUGUMOMO」でもある。ヨーロッパのラグジュアリー系ファッションブランドの支持が高い照明と和食の異色なコラボレーションは、ショールームの経営者で同ブランドアンバサダーを務める谷田宏江さんの呼びかけで実現した。照明業界で20年キャリアを積んだ谷田さんは10年前に独立。「日本のレストランはもっと照明に気を配るべきだと考えてきました。質の高い光は料理をより魅力的にする。お客様がSNSを投稿するときの映え方も変わります。私は実例を示すべく自身でも飲食店を運営してきました」。Viabizzunoのブランドアンバサダー就任が決まると、従来運営してきた飲食店兼オフィスと同ブランド専用のショールームにリニューアルすることになった。「このままレストラン設備を生かしたほうがいいと言ったのはイタリア側でした。Viabizzunoは食へのリスペクトが高く、レストラン運営を委託継続することにしました。谷田さんはこの空間を業務委託で任せられるレスト



左:間借りバーから実店舗化した「餐時」のオーナー3人。左から浜崎翔さん、現役医師の梅木健太さん、元ITエンジニアの相澤長明さん。右:日本のクラフト酒の中でもサケ、ビール、ジンに注力。相性よいスパイス料理もオリジナリティ溢れて楽しい



ラン事業者を探した。「ショールーム近くの『リゾステリア・トレンタトレ』というイタリアンは照明がよく考えられていたので、オーナーの濱本圭亮さんに事業委託の相談をしました。ちょうど和食の料理人の店をつくろうとされていたところでした」。その料理人が現在料理を任されている奥泉宣昭さん。奥泉さんは濱本氏の会社のサポートを受けて店を構える予定だった。「最初はイタリアの照明に日本料理？と思いました、自分は照明をあまり気にしたことがなかったので勉強もしてみたいと。また、ショールームに打ち合わせでいらっしゃったお客様がそのまま食事されることも多く、お客様がシェアできるのもメリットと考えています」。事務所とレストランでは営業時間帯を分け、18時以降をレストラン営業としているが、切り替わる時間帯には直接対話をして信頼関係を築いている。「仕込み時間はオフィスの時間帯なので匂いや音には気をつけます。これまでより色を意識した料理となり、器はシンプルなものを選んでいきます。照度や器を置く場所なども打ち合わせをします。照明についてはもっと学びたい」。モダンで遊び心のある和食のメニューは、コースだけではなくアラカルトでも楽しめる。内容からすればかなりお得な印象で、これも初期投資の負担が少なく家賃も抑えられているためだ。料理価格への反映は、食べる側に

とってのメリット。また、料理の美しさも楽しめるほか、気分もリラックスして目が休まる印象を受けた。「光の質は太陽光にいかにか近いかという基準で測ることができます。Viabizzunoの光は、自然光に最も近いというのが大きな特徴です(谷田さん)」。レストランのオープンは今1月で、追ってショールームが2月にオープンした。「どのような相乗効果生まれるかはこれからでしょう。イタリアの本社は光と和食のコラボレーションをととても喜んでくれています」と谷田さんは話す。

場の発想の自由化が生み出すもの

レストランは従来、箱が決まって売りに上げに限界のある営業形態とみなされてきた。客単価と回転率で売り上げが決まり、客単価を上げない限り売り上げが伸びることはないというのが常識だった。その常識が崩れたのはコロナ禍だ。ケータリング、デリバリーなど飲食店は新たな挑戦をすることになり、箱の使い方をより自由にする流れが生まれた。

大阪でムーブメントとなった間借りカレーは、コロナ以前より盛り上がっていたが、ネット上でファンがコミュニティ化して横に繋がる応援団体のような性質を持つ。シェアレストランのユニークな開業事例やそれぞれのストーリーを知れば、

類似例がなく、色々な店主に会ってみたい。間借りの店を巡るファンコミュニティもまた、これから大きくなるかもしれない。

「間借りのシステムは中規模の店がアイデアベースのブランドコンセプトを試すのに向いています。僕たちはよくポップ

アップのイベントをやるのですが、これはシェアレストランの発想の延長かと思っています。店の若いスタッフにも自分のアイデアを試す場としてもっと使ってほしい」と話してくれたのは「食事」の浜崎さん。間借りの自由なチャレンジ精神は、飲食業界の活性化や新たな飲食文化の醸成に繋がりそうだ。かつて飲食店経営といえば、料理人が修業の末に持てる城のようなイメージだったが、シェアリングがインフラ化する社会では「飲食店オーナー」という飲食業参画がスマートで若い世代の憧れ。また、飲食店同士に限らない他業種とのコラボレーションにも新たな店の形がありそうだ。異業種コラボは場所のシェアだけではなく、技術や知恵のシェアとしても興味を惹かれる業態だ。

日本の飲食業が他国に比べて開業障壁が低いのは、飲食店にとってポジティブな要素と捉えるべきだろう。日本の小規模飲食店は海外観光客からの評価も高く、飲食体験は観光の中で重要な位置を占める。飲食店の多様性や品質の高さは観光資源としても重要だ。

また今後、超高齢化社会となる日本において大切な存在となる可能性も。1人世帯の割合がトップの東京では2020年時点で既に50.26%。その多くがコンビニやスーパーの惣菜で孤食しているのはあまりに寂しく、心の健康も懸念される。家族がいない場合、共食の場は社会的な機能として必要で、その役割を小さな飲食店が担うかもしれないからだ。シェアにより小規模な飲食店が増え、その持続性も高まれば、副次的な効果は未来にとって小さなものではないだろう。

(参考)
2023年版「中小企業白書」
令和2年国勢調査
帝国データバンク「飲食店」倒産動向
<https://www.tdb.co.jp/report/industry/ew4yeryyq/>
シェアレストラン
<https://share-restaurant.biz/>



左:夜は静かな下町に柔らかな光が漏れる。通りがかりで何の空間?と足を止める人も多い。(photo:Takumi Ota)右:KAPPO TSUGUMOMOの料理。照明でより美しくなる色合いを意識した和食が供される