

生産者と消費者、 二つの輪をつなぎ 地元高島の滋味を全国へ

武家屋敷や陣屋などが残り、城下町の風情をいまに伝える高島市勝野地区。地域活性化の拠点となっている「高島びれっじ」は、地元商工会が中心となって民家や商家をリノベーションし、いくつものカフェや体験施設が入居している。その一軒、高島ワニカフェでは、オープンから8年目を迎える今年、地元食材を使ったレトルトカレーを開発し、販売をスタートさせた。ワークショップや高島野菜の配送事業など、飲食業という枠にとらわれない発信力に注目が集まっている。



高島 ワニカフェ

- 代表者/代表 岡野将広
- 従業員数/2名
- 住所/滋賀県高島市勝野1401びれっじ6号館
- 創業/2013年
- 業務内容/カフェ、加工品の製造・販売
- TEL / 0740-20-2096
- URL / <http://www.wanicafe.com>



高島ワニカフェ

代表

おかのまさひろ

岡野 将広 さん



トップランナー育成支援事業を活用し、看板メニューの「川エビカレー」をレトルトパックとして開発。



高島びれっじ内にある店舗。古い民家の趣を生かし、セルフビルドで増築するなどあたたかみのある雰囲気がある。

「地産外消」のスタイルで

——オープンを経緯をお聞かせください

大阪や京都の飲食店で働いたあと、初めてのオーナー店舗として2013年に立ち上げたのが現在のワニカフェです。高島には妻の実家があり、子育てを助けてもらいながら夫婦で始めました。田舎で店をもつなら都市部ではできないことをやろう、というのは当初からの基本的な考え方でした。

開店準備の段階で困ったのは市場が遠く、よい食材をまとめて仕入れられるところがないこと。ただ、周りを見渡せば田畑やびわ湖があり、食材を直接、調達するほうが田舎で店を出す意味も見出せます。個々に食材のルートを開拓しなければなりませんでした。おかげで有機にこだわって育てておられる野菜や鶏卵、近江牛などの生産者さんにつながることができました。

農家や漁師の方々と付き合ううちに、食材のよさに見合うだけの評価がされず、頑張っても稼げないという実情が見えてきて「自分の料理を見せるより食材にスポットを当てたい」と料理に対する考えが変わっていきました。「ワニ」という名も生産者と消費者という二つの輪をつなげたいという意味を込めています。

——多彩な取り組みをされていますね

オープン翌年に立ち上げたのが、地元の有機農家の野菜をセットにして会員消費者に届ける「高島マーケット」という仕組みです。自宅配送ではなく高島近郊に5つの中継点を設け、そこで受け渡しすることで経費を抑えるだけでなく、互いの顔が見える集まりの場になっています。

ほかにも定期的にワークショップを開き、味噌や醤油づくりで農家さんに昔ながらの暮らしの知恵を教わったり、猟師さんを招いてジビエイベントを企画したりしました。お客様は近畿圏の方が多く、高島の食材を地域外の方に提供する「地産外消」の店舗運営スタイルです。都市部とは違いランチとディナーだけでは経営が厳しいため、ケータリングなどの

サービスも行っています。今回の新型コロナウイルスの流行を受け、早くから店を閉めてデリバリーに切り替えました。当店の料理だけでなく地元野菜の宅配サービスもあわせてスタートしています。

開発で新たな一歩へ

——レトルト開発のきっかけは？

高島は雪が多く、冬にはお客様が激減します。レトルトカレーの開発に取り組んだのも冬場の売上の落ち込みをなんとか埋めたいという思いからでした。2018年に高島びれっじ内の物件に空きができたので、そこにカレー専門店を開いたのがはじまりです。カフェの料理と違ってカレーは手早く提供できますし、1年限定で友人が手伝いを申し出てくれたことでレトルトの開発に着手できました。

ただ、店舗以外で販売する商品を手掛けたことがないという、まな板と火口の前の時間は割けません。そこで産業支援プラザさんの扉をたたき、「トップランナー育成支援事業※」を利用して専門家を派遣してもらい、販路開拓や味付けの方向性、パッケージデザインといったマーケティングの指導を受けました。やるべきことを明確に示してもらえたことがとてもありがたく、月一回のミーティングで出される宿題は大変でしたが、要所での的確なアドバイスが大きな推進力になりました。

——開発で苦労された点は？

まず開発に取り組んだのが「びわ湖川エビスパイスカレー」です。川エビは独特の風味があり地元ではよく食べられますが、大手の流通に乗せにくい食材でもあります。このおいしさを広く知ってもらいたいという思いがありました。

エビの殻に豊かな風味があるのですが、そのままカレーに入れると口のなかで刺さるような食感になるため粉砕加工が必要です。そこでプラザさんの紹介で中小企業庁の「ものづくり補助金」に応募したところ採択され、必要な調理機器を購入することができました。

難しかったのは化学調味料や添加物を使わず高温殺菌処理する工程でした。川エビの風味を損なわないギリギリの温度と加工時間を見つけるのに苦労しました。また、営業や販路開拓に時間を割けないため、パッケージをあえて、従来のレトルトカレーのイメージとは異なる形状にし、少しでも多くの人目に留まるようにしました。また素材の特徴や手作り感が伝わるように、温かみのあるデザインを意識しました。店頭のほかオンライン販売を始めたところ売れ行きは好調で、近く増産する予定です。



縦型のパッケージが印象的な「びわ湖川エビスパイスカレー」(780円)。差別化された外観と特長を簡潔に伝える商品名で、存在感と訴求力を高めた。

——今後の展望をおきかせください。

田舎での飲食店経営は自ら考え、積極的に発信していくことが求められます。苦勞も多いですが都市部の繁盛店とは違う面白さがあるのは確かです。今後はあと2種類のレトルトカレーの開発に加え、高島マーケットの活動を継続させていくことにも大きな意味を感じています。

コロナの影響で休業せざるをえなくなったため、経営は厳しい環境に置かれてきましたが、いままでやりたくてもできなかったことに着手するいい機会にもなりました。地元野菜のデリバリーも今後はもっと必要になってくるかもしれません。

高島で飲食業に挑戦したいという若い人も出てきて、そろそろ私たち夫婦も次の段階へ進むときかもしれないと感じています。カフェよりも少しじっくり料理や地元食材を味わってもらえるようなスタイルも考えており、地元商工会も後押ししてくれています。一緒にコロナを乗り切ろうと励ましてくださる声もありがたく、引き続き新たな仕組みづくりを模索していければと思っています。

※トップランナー育成支援事業

新商品、新技術、新サービス等により、事業拡大や新規分野進出、経営改善など、経営革新を目指す中小企業者が対象。経営や技術のさまざまな課題に対して、プラザの経営相談室が企業の伴走者となって専門家の派遣など集中的な支援を行うことにより、事業者の成長・発展を通じて地域の活性化を図ることを目的としています。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ
経営相談室 担当/杉本

☎ 077-511-1413 ☎ 077-511-1418 ✉ keiei@shigaplaza.or.jp