



室賀 康さん むろがやすし
1979年長野市出身。信州大学工学部情報工学科卒業。JA共済連長野県本部にて3年間、各種システムやホームページ等の開発に携わったのち、外食業界に転身。神戸・横浜・東京を中心にファミリーレストランや居酒屋チェーンで店長やスーパーバイザーなどを経験。2009年、スープに特化した日本初のスープ専門フランチャイズチェーンの全国展開をめざし、株式会社スープアンドイノベーションを設立。



株式会社スープアンドイノベーション
2009年1月、資本金350万円で長野市で創業。現在、資本金2000万円。2012年、ベンチャー支援企業のPE&HR(株)の子会社になり、スープ事業を強化。全国に直営店2店、フランチャイズ28店の計30店舗を展開。順調に店舗数を伸ばすほか、教育事業としてスープスペシャリスト検定を今年スタート予定

阿部知事が行く

信州で挑戦する若者編
●挑戦 その4

懇談者：株式会社スープアンドイノベーション

代表取締役社長 **室賀 康さん**

NAGANO発の具だくさんの食べるスープで
世界ブランドをめざす

今号の
知事の挑戦

挑戦する若者



長野県を舞台に、さまざまな分野で活躍する若者を阿部知事が訪ね、応援の気持ちを込めて、活躍ぶりや地域への思いを聞くシリーズです。少子化と東京一極集中により地方は人口減少に直面しています。今、あえて信州で活躍する若者たちは何をめざし、どのようなチャレンジをしているのでしょうか。

今回の懇談者は、株式会社スープアンドイノベーション代表取締役社長・室賀康さん(長野市出身)。具だくさんの食べるスープが特徴の「ベリベリスープ」という外食チェーン本部を運営しています。室賀さんは30歳の時に長野市で創業し、7年目の現在は北海道から沖縄まで全国30店舗をフランチャイズ展開中。長野県の持つブランド力を最大限に活かしながら、飛躍的に店舗数を伸ばしており、すでに海外展開も視野に入れています。また、東京・本郷の店はオーナーとスタッフ全員が聴覚障がい者または手話可能者であり、手話カフェという独特の業態で注目を浴びています。創業の促進や長野県ブランドの活用、障がい者の働く場について、阿部知事と語り合います。

30歳、資本金350万円で創業の夢を叶える

阿部 国が地方創生を進めるなか、長野県でも新たな産業をどう生み出すかというのは大きなテーマです。そもそも、室賀さんはどうして創業しようと思ったのですか。
室賀 私は生まれも育ちも長野市で、信州大学の工学部を卒業し、JA共済連で3年働きました。社会への貢献も大きく、安定した職場でしたが、自分が本当にやりたかった仕事は外食だと気付いたんです。学生時代から、ずっと外食チェーンに興味があり、アルバイトしてましたので、自分が一番熱意を持って働ける分野である外食産業で創業しました。
ただ外食産業は、世間的な地位も労働環境も良くはないし、定年まで働き続けるのも難しい。しかもチェーン店なら本部は東京や大阪、名古屋など。ならば自分で、地

若者ならではの創業のタイミングを逃してはいけない

阿部 長野県は「日本一創業しやすい県」を目指して様々な支援をしているのですが、創業当時は行政の支援策を受けましたか。
室賀 商工会議所から指導を頂き日本政策金融公庫の創業融資

元長野で60歳定年までしっかり働ける会社を創ろうと考えたんです。
阿部 外食のなかでも、なぜスープだったのですか。
室賀 私は洋食が好きですが、普通の洋食では特徴がないし、設備投資も大きい。30歳までに自己資金350万円を貯めて、その程度の資金で開業できるスープ専門店に着目しました。当時外食産業におけるスープ業界の人気は、上り調子でしたが、日本で2店舗以上展開していたのは、うちを含めて3社だけ。この業界なら、やっていけると考えたのです。

を受けられることができませんでした。その後、県に相談し経営革新計画が承認されました。融資枠が広がり、新たな事業展開ができるようになりました。
阿部 政策効果はあったということですね。
室賀 ありました。それがないと銀行の融資が難しいですから。また、創業したてで、きつちりと物事を考えることができない中、県に相談したことは、経営計画を考えるいいきっかけになりました。

阿部 実際、創業する時に大切なのはどんなことでしたか。
室賀 創業のタイミングです。女性や若いお客様をターゲットにする会社やブランドを立ち上げるのに、センスが鈍ってから創業しても遅い。資金を十分に貯めて店を出せるようになるのが、だいたい40・50代。その時のセンスが活かせる場合は居酒屋、ラーメン店、そば屋などではないでしょうか。だから、そうした店はたくさんある。

逆ファストフードや洋食のチェーンが少ない理由も、そこにあると私なりに考えました。
阿部 センスとタイミングですね。
室賀 死に物狂いで、25歳から350万円を貯めました。本当はあと200万円ほど必要だったのですが、2・3年後の自分のセンスに自信がもてず、それで30歳での創業を決断しました。

東京より地方のほうが出店しやすい!?

阿部 今、全国30店舗ですね。今後の展望はどうですか。

室賀 今年中に17店舗を出店予定で、年末には47店舗になります。来年は、60店舗越えを目指し、スープ専門店として日本一のシェアを獲るとするのが、目下の構想です。私が60才の定年を迎える、2038年までに国内二千

「女性ひとりでの白いご飯をしっかりと食べられる外食店はほとんどないんです。女性のために、しあわせになれるスープ専門店を作りました」(室賀さん)



具だくさんスープをすぐにサーブ。いつでも「食べごろ」の状態を提供できるように工夫されている



ごろごろと大きな具材が入った「食べるスープ」が特徴。ベーススープに加熱具材とトッピングを加えて、ヘルシーでボリュームミーに

新開発商品の テイस्टィングに 挑戦の巻



レトルト商品も販売中。長野広域連合の9つの市町村から食材を集めた「しあわせスープ」は銀座NAGANOでも好調な売れ行き

ベリーベリースープでは、常に新メニュー開発に取り組んでいる。阿部知事は、商品リニューアルに向けた2種のベーススープの試食に挑戦。「うちでは塩分を抑えて、旨味をより深くする方向です。阿部知事もそれを味わい分けてくださいました(室賀さん)



室賀社長は出店希望者への説明会を全国で開催。会場は熱気で満ちあふれる



おいしい信州ふーど(風土)

長野県では、信州の豊かな風土から生まれた食べ物を「おいしい信州ふーど(風土)」として発信し、消費拡大や滞在型食観光の促進を図っています

店舗(すき家さんと同じくらいの規模です)、世界中に1万店舗を目指しています。

阿部 すこいね。フランチャイズの出店候補地はどう決めるのですか。室賀 まず場所は、当社からの提案とオーナー候補者様の見つけた物件の中から当社が判断します。周辺のファストフード店の売上から、新店候補地の売上が推測できるのです。サンマルクカフェさん、サブウェイさんなどの売上を算出して、ならばうちはいくらと推計します。

阿部 このエリアでも、似たような比率になるわけですね。室賀 はい。だいたい比例します。東北エリア以外は広く全国に出店しており、にぎやかな東京より地方都市のほうが出店しやすいのです。

阿部 それはどうして?

室賀 同じ坪数、同じ歩行者数でも都内は家賃がとてつもなく高い。地方ならば、3分の1くらいの経費で出店できることもありま。また、人口8万人ほどの栃木県真岡市、人口は少ないけれどもこの店舗はうちのチェーン店でも売上はかなり上位。その理由は一番はやはりオーナーをはじめ店舗スタッフの努力の結果ですが、もうひとつとして、近隣に競合店が少ないという点があげられます。

自然豊かな健康長寿県 世界的な知名度も高い

阿部 スープに長野県の食材を使っていたいですね。

室賀 野菜については50%前後が長野県産。葉物やキノコは100%県産です。しかもスープは水で味が違ってきますから、良質な水に恵まれた長野県で食材を調理できるのはありがたいです。食材だけでなく、長野県の持つブランド力をうまく使おうとして

います。まず、長野という地名には誰でも自然豊かな良いイメージを持っています。長寿県ナンバーワン野菜の摂取量全国。その長野県の野菜や食文化は、健康を意識した女性や年配のお客様にも好感を持っていただいています。さらに冬季オリンピックのおかげで、世界的にも認知されています。これを活かさないのはもったいない。

長野県の食材を使い 長野県に本社を持つ魅力

阿部 今、地方創生に向けて、東京からの本社機能の移転を促進する税制もできていますが、本音はどうでしょうか。

室賀 日本フランチャイズ協会には、200社ほどが加盟しています。そのほとんどが本社は東京。長野県の会社はうちの他は「焼きたて屋」を展開している株式会社かめや様の2社だけです。会場では結構珍しがられて、話が弾む。同業他社に埋没しないで済みます。うちの場合は、本社は完全に長野がいいです。また、具材である野菜の生産者の顔が見えるし、加工工場もすぐ近く物流コストも抑え

る気と能力があってもそれを発揮する場がなかなかないんです。その店のオーナー柳匠裕さんは、飲食店をやりたいという思いが強く、言葉が話せなくても差別なく働ける店を作りたいと、50社ほどのチェーン本部の門を叩いたそうです。しかし、OKが出ない。私はその話を聞いたとたん、「この人はやる気がすごい。必ず成功する」と確信しました。

最初はお客様も、聴覚障がい者の方が多かったのですが、場所が東京大学の赤門の斜め前でもあり、今はほとんどが東大生を中心とした健常者です。日本の将来を担う東大生が、20年後30年後に、こういったところにお金や方向性を向けてほしいというのが柳さんの願いです。

阿部 たまたまではなくて、あえて東大の近くなんですね。

室賀 柳さんが選んだ場所に私たちも賛同しました。壮大なビジョンです。

阿部 お客さんの反応はどうでした?

室賀 最初はみなさん、びっくりします。「いらつしやいませ」という声はなく、笑顔と手話で迎えられる。注文はメニューを指さしてもらおう。スタッフは了解したことをこまめに身振りやアイコンタクト

られます。

ただ、どうしても東京出張が多くなります。今までは時間貸しのシェアオフィス等を使っていましたが、先日、銀座NAGANOのコーキングスペースを2時間ほど利用させていただきました。自分の仕事に集中しにくいイメージを持っていましたが、行ってみたら大変仕事がかどりました。逆に言うと、それだけでもったいないので、銀座NAGANOで都内や長野県の会社と交流できるシステムがあればいいと思います。

阿部 まだ発展途上なので、いろいろアドバイスをしてください。

聴覚障がい者が いきいき働き、 売上もトップクラス

室賀 2011年12月、東京本郷に、「サイン・ウイズ・ミー」というベリベリースープの新店舗を出し



Profile ●あべしゆいち

阿部 守一
1960年、東京都生まれ。東京大学法学部卒業。全国各県の自治体の現場で勤務。2001年から、長野県で企画局長、副知事として県政改革を推進。2007年に総務省を退職後、横浜市副市長を経て、2009年内閣府行政刷新会議事務局次長に登用され、事業仕分けの実務を担う。2010年に長野県知事選挙で初当選を果たす。2014年9月より2期目スタート。

ました。フランチャイズのオーナーと全てのスタッフが聴覚障がい者または手話可能者で、店内では全員が手話サインを使うお店です。阿部 そのお店は、どんなきっかけで始まったのですか。

室賀 障がい者というだけで、や

とで返す。足りなければ筆談。店内には大きなホワイトボードも置かれて、お客様は自由に書き込んでくださいます。聴覚障がい者だけでなく、外国人のお客様にもリアフリーです。細かく気を配り、キビキビと動くスタッフ、温かいアイコンタクト。お客様は感動して帰られますし、この店はトップクラスの売上成績を出しています。

阿部 障がい者や母子家庭の方たちの経済格差をなんとかしたい。ベリベリースープでそういうコンセプト、できないですか。

室賀 このサイン・ウイズ・ミーという形態の店はまだ一軒しかなく、あと数店舗は出したと思う

ています。

ただ、福祉の一端ではなく、完全にビジネスとして考えていて、特別扱いはいしていません。障がい者と健常者という区別はせず、やる気のあるなしで判断します。

阿部 長野県内にも是非、そんな店を作ってください。今、長野県では手話言語条例(仮称)を作ろうとしています。手話を言語として位置づけ、誰もが手話で簡単な会話ぐらいは出来る社会にしていきたい。誰にでも居場所と出番がある長野県をめざしています。

長野県で創業した企業として、ぜひ、世界をリードする企業になってください。期待しています。



ベリベリースープの1号店であり、本部のある長野善光寺口店。白い上着の女性2人は、山口県に新規出店する店舗の店長研修中

ベリベリースープ全国本部
株式会社スープアンドイノベーション
〒長野市北石堂町1412-1 夏目ビル1F ☎026-223-6142(長野善光寺口店共通)

右:聴覚障害者が立ち上げた手話カフェ「Sign with Me」は、ベリベリースープのフランチャイズ店。障害者による働く場づくりとして、NHKなどでも放映された。阿部知事はオーナーの柳匠弘さん(奥)の著書を手、「私もぜひ、この店に行ってみよう」左:言葉のかわりにボードが活躍

