



## 何冊ものノートに書き出した「やりたいこと」 専門家を訪ね、見つけた開業への道筋

### 企業データ

本社／米原市下多良2丁目84  
創業／令和4年(2022年7月)  
従業員／6名  
事業内容／飲食業  
URL／<https://yusakuya.owst.jp/>



ゆうさくや  
**結 咲 家**  
みはら ゆうき  
三原 裕貴 氏



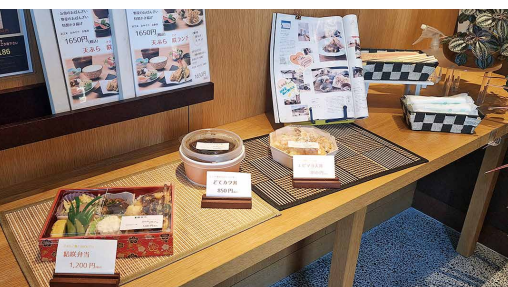
### “ダメもと”で模索した駅近店舗の新築

米原駅西口から徒歩約7分にある「結咲家」は地元の食材を使った手作りのおばんざいと旬の刺身、揚げたての天ぷらが人気の一軒家レストラン。開業は2022年7月で、ランチからカフェタイム、ディナーまで営業スタイルは幅広く、滋賀の地酒やテイクアウトメニューが充実しているのも強みです。

店主の三原裕貴氏は20年以上のキャリアをもつ料理人。長く勤めた米原の和食店がコロナ禍で閉店したことを機に、独立を決めました。開業にあたっては、食事をゆっくり楽しんでもらえるよう空間づくりにもこだわりたいと考え、店舗はテナントではなく新築を念頭に土地探しから着手しました。「店舗の建築から始めるとなると、立地や資金面など当初は到底無理に思えました」と振り返ります。

まずは、何がしたいかをノートに何冊分も書き出し、「ダメでもともと」という気持ちで不動産屋や銀行、地元商工会などに相談に出かけ、建築計画や事業計画を精査。米原市主催の起業塾にも参加し、事業計画の発表の場では「無難にまとめすぎ」など厳しいご意見を受けたこともあったといいます。「売上への根拠等も大切だが、何よりもまず夢を描き、人を惹きつけなければ」と計画を練り直したことで、米原市の補助金にも採択されました。「パソコンの前で検索しているばかりでは1年なんてすぐ経ってしまいます。とにかく専門家に話を聞いてもらうことで道筋を立て、動くことが大切」と起業で感じたことを話してくれました。

### 伸びしろはテイクアウトにあり



ですが、近年は大人数で集まる家庭も減っており、特別な日の料理より、普段使いできる“特別な一品”をテイクアウト商品の中心に据

和食料理店といえば、夜の酒宴で売上を上げるのが一般的ですが、コロナ禍を経験した三原氏は、開業にあたりランチや持ち帰りをメインにすることを考えました。法事など集まりの席の仕出しは大きな売上になります

えます。

「料理人が作る分、スーパーのお惣菜よりも手間暇を掛け、いわゆるデパ地下のお惣菜より価格を抑えてデイリーに利用いただけるものを」という品ぞろえ・価格設定にしたところ、若いファミリーから高齢者など、幅広く集客できるようになりました。オープンから半年後には専用の冷蔵ショーケースも導入し、現在は売上の約15%をテイクアウトが占めています。また、滋賀県信用保証協会の専門家派遣制度も活用。全5回の中小企業診断士による売上診断を実施し、現状把握と方向性確認の参考になりました。「おおよその客単価と席数は決まっているので、伸びしろがあるとすればやはりテイクアウト」と一層力を入れ、和食にとらわれないメニューづくりに取り組んでいます。

店内で提供する料理では、とくに揚げたてアツアツの天ぷらが好評で、土用の丑の日に駐車場で鰻を焼くなどライブ感のある催しで店の認知度を高める工夫も行っています。

また飲食店の人材不足が深刻ななか、「私一人だけが頑張っても長続きはしません。昼と持ち帰りでも売上を確保できれば、夜遅くまで無理をしなくて済み、働く人も楽になります」と話し、やりがいをもって楽しく働いてもらえるようスタッフのスキルアップをサポート。従来の型にとらわれない柔軟な店舗運営で安定経営をめざします。

