



代表取締役社長・渡邊 孝氏



「コメ・スタ」野田市本店外観



「コメ・スタ」野田市本店入口

コメスタ・ドーム株式会社

代表取締役社長 渡邊 孝氏

■会社概要

本社：千葉県野田市野田 33
 設立：1990 年 10 月
 資本金：1,000 万円
 従業員：30 名
 店舗：イタリアレストラン「コメ・スタ」(野田市)
 北京名菜「醤香(ジャンシャン)」(野田市)
 デリ&イートインショップ「コメ・スタ」
 (流山おおたかの森 SC タカシマヤフードメゾン内店)
 イタリアレストラン「コメ・スタ」(三井ガーデンホテル柏の葉 1 階)

コメスタ・ドーム株式会社は、醤油の街、千葉県野田市を本拠に、キッコーマン出身で、カスタマー・バリューの仕掛け人と評される渡邊孝氏が 1990 年に設立したユニークなレストラン経営企業です。「21 世紀型エンターテイメントレストラン」として注目され、現在、TX 沿線地区を中心に 4 店舗を有しています。渡邊社長に、事業戦略、サービス産業・ホスピタリティ産業の極意、まちづくりとの係わり等について伺いました。

(インタビュー：平成 26 年 12 月 17 日)

[聞き手／筑波総研株式会社 代表取締役社長 木下康之]

最初に、渡邊社長の略歴と創業の経緯について教えてください。

私は、1945 年、千葉県野田市で生まれました。キッコーマン(株)に入社し、野田のソース工場を受払業務、東京と大阪で営業、開発事業を経験し、その後、キッコーマンレストラン(株)に出向して、主に店舗業態開発、マーケティング、商品開発を担当しました。「鉄板焼コルザ」、「串コルザ」、「中中や」、「味の民芸」等の事業展開に係りました。当時、私は 30 代の前半でしたが、日本の外食産業の黎明期にあたり、キッコーマンの外食事業の立上げのために、昼夜を問わず

8 年間、東京で「外食産業」や「サービス産業」と向き合い、多くのことを学ばせて頂きました。この時期に学んだことが自分の「原点」になっています。

45 歳のときに独立し、現在のコメスタ・ドーム(株)を設立しました。自分には料理の技術はありませんでしたが、人を活かす技術がありました。料理のプロを集めて、野田市の国道 16 号沿いに土地を借りて、イタリアレストランを開業しました。地元の素材、野田市らしい醤油やモロミを生かしたオリジナル料理や健康に良い料理を提供しました。そして、外食のナショナルチェーンに対抗して、「地域オンリーワンのレストラン」を目指しました。

店名の「コメ・スタ」とはどのような意味なのでしょう。そして、「地域オンリーワンレストラン」としての貴社の事業戦略や特色について、教えてください。

「コメ・スタ」とは、イタリア語で目上の人に対する挨拶で、「こんにちは」「お元気ですか」という意味です。これに、日本語の「米(コメ)・星(スター)」をかけて、大地と宇宙を指すネーミングとしました。

「コメ・スタ」は、イタリアの家庭料理、カジュアルレストランである「オステリア(Osteria)」を手本にしました。それは、次の 3 つの特徴を持つもので、当社の「企業理念」でもあります。す



「コメ・スタ」野田市本店の店内風景

なわち、「私達は、①食事は健康の源⇒医食同源、②食における多様性の尊重⇒地産地消、③人情あふれる食事処⇒おもてなし、これらを常に心掛けてお給仕させていただきます。」というものです。これは、イタリアを発祥の地として世界的に広がっている「スローフード運動」の3原則につながる考え方です。

「地域密着型オンリーワンレストラン」として「コメ・スタ」が目指すところは、「あのレストランに行くと『楽しい』『勉強になる』『あの味がある』『あの人がいる』だからまた行こう」というものです。テーマは多岐にわたりますが、①文化（地元から誕生したモノ・コトの再表現、四季の訴求等）、②商品（地元特産の調味料・食材・飲み物を採用したオリジナルメニュー開発、日伊融合料理開発等）、③芸術（画廊、壁画、ピアノ、カンツォーネ唄等）、④エンターテインメント（サービス商品開発・各種イベント開催等）、⑤参加・交流・広報（体験学習・出張料理講習会提案等）等となります。

渡邊流サービス業の極意、「コメ・スタ」に詰まっている数々のアイデアの源について大変興味があるのですが、その一部をご伝授いただけないでしょうか。

「コメ・スタ」の具体的な戦術としては、意識的に大手の「ファミリーレストラン」と逆のことを実行してきました。1つは、外側から店内が見えない構造にし、店内に入ってから楽しんでもらうように配慮しました。2つは、メニューの写真と実物とのギャップをなくし、メニューの写真よりも良いものを提供するようにしました。3つは、「いらっしゃいませ」とは言わず、時間を区切って「おはようございます」（午前11時まで）、「こんにちは」（たそがれ時まで）、「こんばんは」と

言うようにしました。

「コメ・スタ」のサービスポリシーは、「感動と余韻を与えるサービス」です。食事や飲み物を



渡邊社長

媒体として、お客様に誠意、思いやり、心意気、真心を提供する「ホスピタリティ産業」の担い手であるという意識を持つように努めております。そして、おもてなしの基本となるのは、①「ニコニコ」と明るい笑顔、②「ハキハキ」と快活な言葉使い、③「キビキビ」とした情熱的行動（略してNHK）です。

また、「サービスは攻撃である」と考えています。テニスでも、試合はサービスラインに立ち、相手コートにボールを打ち込むことから始まります。お店の中でも、お客様が何を欲しているか観察し、待つのではなく自分から攻撃を仕掛けていくことが大切です。「お客様に呼ばれたら負け」です。

さらに、スタッフの教育も重要です。「繁盛店」で、「客層がいい店」は、従業員教育がしっかりしています。当社でも、幹部との会議の他に、若



パローン・ワインサービスのパフォーマンス



スタッフによるお誕生祝いの盛り上げ

手社員やアルバイト社員の教育を「ナベ塾」と称して、隔週、2時間以上かけて私が直接行っています。

渡邊社長は、「人脈づくり」、「ネットワークづくり」も天才的でいらっしゃいますが、その辺の極意もお教えてください。

ネットワークづくりや人脈作り、人との交流は一番大事なことだと思います。私も、内外の多くの人たち、様々な分野の人たちから多くのことを学んできました。私は、「こういう人と付き合いたい5つのタイプ」というものを持っています。それは、①忙しい人、②失敗を重ねた人(成功者)、③ドラマをつくれる人(脚本家)、④もてなされるプロになれる人(ホスピタリティの理解者)、⑤一芸に秀でた人(専門家)の5つです。

人との出会いや交流から事業経営上も多くのものを得ています。その一つが、今から20年前、イタリアのトスカーナ地方のルッカ(中世都市)を訪れ、「メチェナーテ」と言うレストランに立寄り、そこでオーナー兼シェフのジャンルーカ・パルディーニ氏と出会ったことです。彼は私に「レストランの役割の一つに、食と芸術文化を育み、お客様にお披露目なさい」とアドバイスしてくれました。芸術を加えると食事が楽しくなり、ワクワクします。販売促進にもつながります。私は、この助言に従って「コメ・スタ」の店内にギャラリーを設置したり、壁画を芸術性のあるものにしたり、ピアノ演奏やカンツォーネ唄をお客様にプレゼントしています。



渡邊社長

渡邊社長は、野田市の名産、醤油を使ったメニューや文化的なイベントで「地域活性化」にも尽力されています。また、野田市の生産量が全国1、2位を競う枝豆で「地域活性化」を図ろうと、50種類以上の枝豆料理を開発された他、NPO「そい・びーんず」を設立し、「えだまめ旬宴会」を開くなど、野田市や商工会議所と一体となって「まちづくり」にも関わっておられます。そうしたご経験から、「地域活性化」や「地方創生」について、渡邊社長のご意見をお聞かせください。

「えだまめ旬宴会」という枝豆祭りのイベントを10年間続けました。それがきっかけで枝豆の加工品、和洋菓子、おでん種、焼売、そば等の商品開発が行われました。また、枝豆記念日や枝豆の歌も作り、それに合わせたダンスや体操も作る等、枝豆が街の活性化に役立ったと思います。

私は、行政と企業が一体化しないと「まちづくり」は出来ない、と思っています。両者を取り持つのがNPOかもしれません。「まちづくり」で成功しているところは、行政と地域の企業のコラボが成功したところでは、施策やイベント等に行政のアイデアや熱意が溢れています。



1日野菜350gから！(サラダ)

渡邊社長は、最近、「発酵・醸造」をテーマに食文化を広げる活動に取り組まれています。「コメ・スタ」の「発酵文化」宣言、さらに、「発酵文化メガロポリス推進活動プロジェクト」という広域ネットワークの構築などが注目されています。2014年11月2日には、TX線・柏の葉キャンパス駅の三井ガーデンホテル柏の葉で、「発酵文化シンポジウム」を企画実行されました。私も、参加させていただき、発酵・醸造、健康等の専門家のパネルディスカッションと東葛6市レストランサミットのメンバー12店による発酵文化料理の賞味会等を楽しませていただきました。「発酵文化」について、その考え方や事業展開との関係等についてお教えてください。

発酵・醸造食品は、ユネスコの無形文化遺産になった和食の原点で、健康にも役立ちます。私たちは、発酵・醸造に関わる技術とそれによってもたらされる豊かな食文化を「発酵文化」と名付けました。東葛地域、江戸川流域には、柏(ウイスキー)、野田(醤油、味噌、日本酒)、流山(みりん)、松戸(焼酎)、守谷(ビール)、取手(ビール)、牛久(ワイン)、船橋(ビール)、酒々井(日



「発酵文化」のトレードマーク

本酒)等、発酵・醸造に係わる企業が数多く集積しています。「発酵文化メガロポリス推進活動プロジェクト」では、そうした企業と連携して、研究活動、啓蒙活動、事業活動に取組み、「発酵文化」という地域財を、次世代に引継ぎながら、国内、そして世界に発信していきたいと考えています。

貴社の今後の事業戦略の方向やビジョンをお教えてください。特に、TX沿線における事業戦略はいかがでしょうか。

22年前にイタリアレストランを始めた時のコンセプトは、「イタリア料理」と「醤油」の合作による新しい料理の提案でした。さらに、2012年10月には、「中国料理店 醬香」をオープンし、中国料理と発酵商品の合作を目指しています。イタリア、中国、日本の3カ国は、世界の中で最も「発酵・醸造食品」に恵まれています。「発酵文化」の更なる追求・拡大、それが事業の方向性のひとつです。

地域的には、TX沿線の成長性に期待しています。2007年3月にTX線・流山おおたかの森駅

前のショッピングセンター内にデリ&イートインショップ「コメ・スタ」タカシマヤフードメゾン店を出店しました。また、2014年7月にはTX線・柏の葉キャンパス駅前の三井ガーデンホテル柏の葉1階にイタリアレストラン「コメ・スタ」を出店しました。

将来的は、浅草とつくばを結ぶTX沿線のレストランを中心にして、「レストランサミット」や「グ



「醬香」の店内



三井ガーデンホテル柏の葉店の店内

ルメサミット」を企画したいです。個店が繁盛するためには、連携が重要です。職人が商人になり、経



営者になるように「経営管理」のノウハウを共有することが重要であると思われます。茨城・千葉・埼玉の広域連携による「おむすび(ご縁)のまちおこし」等もアイデアとして温めています。

最後に、渡邊社長のご趣味をお教えてください。休日はどのように過ごされていますか。

私には休日はありません。昔、ある師匠から「店は休むと忘れられる。年中無休が商人の原点である。」と教えられ、定休日をなくしましたが、その後、自分の定休日もなくなりました。毎日、仕事を楽しんでいます。

暇が出来ると、東京に行って「繁盛店」を見たり、デパートの上から下まで「定点観測」をしますが、それが趣味のようなものです。そうすると、様々なアイデアが浮かんできます。仮説を立てて、推定することも好きです。例えば、女性の持ち物をみて年齢・年代を推定したりしています。私たちの商売では、女性に喜んで頂くことがとても重要なので、つい力が入ります。

また、いずれ、お店の送迎バスの運転手もしてみたいと思っています。お客様の様々な意見や感想など生の声を聞きたいのです。

こうして、死ぬまで働きたい、それが私の夢です。

今日はお忙しいところ長時間にわたりまして貴重なお話をお聞かせいただきましてありがとうございました。TX沿線の発展をともに目指す立場で、今後とも引き続きよろしくお願い申し上げます。



渡邊社長(右)と木下康之(左)

■文 責／筑波総研株式会社 主席研究員 熊坂 敏彦