

メンバーシップ制のイベントカフェ

MAMEHICO

2023年5月号



東京三軒茶屋 Cafe Mame-Hico 東京都世田谷区太子堂 4-20-4
MAMEHICO 銀座 東京都中央区銀座 2-2-18 TH 銀座ビル 10F
MAMEHICO 神戸 兵庫県神戸市東灘区御影山手 1-2-10 御影ガーデンシティ 1F

ふさがりの状況に追い込まれて当然じゃないの。客足が戻ってきているように見える店でも、実情は大変だと思う。
お客さんと親密な関係が築けるかどうか。そういうことなんじゃないのかな。
—— あらゆる食材の価格が高騰していま。食材の原価や仕入れ価格を抑えながらも、料理の質などサービスは維持することが重要といわれていますが、どう考えますか。
井川..お店に利益を残そうとしたら、価格を上げるか、コストを下げるか。まあ、どちらも行うんだけど、もう限界なんじゃないの。
価格を上げて、お客さんっていうのは店に落とすお金って、あんまり変わらないもんだよ。価格上げれば、品数減らしたり、利用頻度下げたりするわけだし。
お客さんのはなしだと、物価は上がってるけど、給与は据え置きだから財布の紐がかたいつていうよね。てことは、売上はコロナ前には戻らないんじゃないかと思う。仮に売上が戻ってするように見える店も、利益構造は以前と同じにはならないと思うよね。コロナのときに閉めてたときの負債も抱えたままだろうし。
これは東京に限ったことかもしれないけど、そもそもコロナ禍でも家賃は大きく下

MAMEHICO 紫香邸
群馬・桐生
昭和初期の日本家屋
古民家カフェ
2023年9月オープン

紫香邸の詳細は、
<https://mamehico.com/shikoutei>

がってない。となると、もはや利益は出ないんじゃないの？もはやこれまでと、閉店するのも仕方ないと思うよ。なんとか食材を安いものに変えろとか、なるべく気づかれないように量を減らすとか。涙ぐましい努力が、どこまで実を結ぶかね。
うちもそれは同じだけど、メンバーシップ制になったことと、イベントの売上が増えたことで、食材のロスが大きく減らせたのは助かってる。メンバーさんには、食べたいメニューはなるべく予約してから来てねって言

MAMEHICO 代表井川 啓央 (いかわ よしひろ)
1973年札幌生まれ。日大芸術学部中退。株式会社セレディピティ代表取締役社長。2005年7月「カフェマメヒコ」を三軒茶屋に開店。2008年、影山知明氏の依頼にて、西国分寺に「クルミドコーヒー」を開店。2017年より、シャンソニエ、エトワール★ヨシノとして、作詞、作曲を精力的に行う。2021年からは、連続ドラマ「ノッティビアンカ」を、脚本、撮影や録音、演出、監督、編集まで総合的に手掛け、自身のYouTubeチャンネルにて配信中。2022年「MAMEHICO 東京・銀座」、「MAMEHICO 神戸・御影」開店。
<https://ikawayoshihiro.com/>

えるし。たくさん作っては捨てるっていうのは、ほんとに無駄な経費だからね。

カフェマメヒコは、2005年に三軒茶屋、その後、渋谷にオープンしました。それから18年。東日本大震災、渋谷の再開発、コロナ禍を経て、渋谷のマメヒコは閉店し、2022年9月、メンバーシップ制のイベントカフェ「MAMEHICO」を銀座、神戸と二店同時にオープンしました。

あらゆるものを理性と理屈でコントロールしようとする社会に、「もつと自由に、面白可笑しく生きよう」というメッセージを、様々な活動を通じて発信してきたマメヒコ。コロナ禍を経たいまを、どう見ているのか、マメヒコ代表の井川が答えます。

「コロナ禍を経て、マメヒコはどう変わるのか？」

載せるのだから安くないわけで、スタッフの確保は、にっちもさっちもいかないんじゃないの。だから機械化したり、業態を転換したりしようっていう声もあるけど、機械化された店やサービスを簡易化した店に、果たしてお客は行きたいのかわって問題は残る。

うちは、もう随分前から一般的な求人は諦めていて、一番いいのはお客さんの中から正社員になってもらうんです。そのほうがずっといい。求人募集で応募してきたヒトは、マメヒコって行ったこと無いけど働きたいです、ってヒトが来るでしょ。職場として、見に来て。それだとなかなか続かない。

でもお客さんのなかには、長いことお店に通ってくれて、ボクたちのことがとても好きなヒトたちがいるわけです。長いお客さんは、店の方も好きだからね。互いによく知ってる。

カフェというのは、やることはいっぱいある。キツ

井川：MAMEHICOはオープン当初から、「面白可笑しい場所」であり続けることを目指してるのね。2023年になって、ようやく新しい時代の幕開けが来たなって感じています。ここまで、あらゆる大事なことが、実は体裁で整えられていただけだったとバレてしまった、綻びが表にまで出てきてしまったわけだから、既存の仕組みが壊れるのは時間の問題だと思います。

そういうときだから、もつともつとMAMEHICOのやってきたこと、考えてきたこと、取り組んでいくことを、多くのヒトに伝えていかなくはいけませんね。そして仲間を集めていかなくちやいけな

—— いまのカフェを取り巻く状況を、どう感じていますか。

井川：ボクたちは生業ですから、ずっと続けてほしいと願ってますけど、カフェなんて形態はちよつと前まではなくて、小さな街の喫茶店だったわけですよ。

つまり、ボクらがやってることは風俗であり、時代の影響をもろに被るところにいるわけです。どんなに努力したって、時代の流れには無力だよなと思う。

マメヒコを始めたころから比べても、圧倒的にカフェが乱立してるよね。1980年に

チンの外にもいっぱい仕事があります。まずそのなかから、簡単なお店のお手伝いをしてもらうんですよ。拘束せず、責任を問わないのが大事です。やれたらやってみてねと。するとみなさんほんとに熱心にやってくれます。

やってみてわかったことは、店舗スタッフだけだと、感謝って無いわけね。少人数でこなし、疲れ果てて、だけど仕事なんだから出来て当たり前の世界。

だから出来るとこより、出来てないところに目がいつっちゃう。あいつのあすこが出来てない。

ところがお手伝いさんが入ると、店の中で互いに感謝し合うようになるのね。そりやそうだよ、無給のお手伝いさんが、熱心にやってくれるんだから。

店舗スタッフもお手伝いさんには、ありがとうございますって、当たり前のようになる。だからデザートや飲み物を振る舞ってあげたりするみたいね。するとお手伝いさんも「かえって足手まといだったのに、こんなことまでしてくれて、ありがとうございます。また手伝わせてください」ってなる。

店の中で、ありがとう、ありがとうって言い合うのが、どうもいんだな。店なんていうのは結局のところ、人間がやってるんだから

ドツールができて、それから、外資含めて大きな資本が参入する業界になっちゃった。

そこが率先して、不景気な日本の少ないパイを取り合うためにしのぎを削ってるわけね。マメヒコだって取り巻く環境と無関係ではいられないわけです。

大手資本は、立地、値段、話題性、広報力なんかすごいでしょ。それと戦っても敵うわけないんでね。関わらないに限ります笑。

だけど、小さなカフェだって、大資本の店には無い魅力があるはずなんです。経営してて、それがなんだかわからないと言うなら探すべきだし、無いよというなら作らなければダメでしょう。そして、自分たちの考えていること。魅力を地道に、自分たちの言葉でお客さんに伝えていくほかない。それが結果的には、一番大事ではないかと思

—— コロナにより飲食店の人手不足が深刻といわれています。ついには閉店してしまう店もあるようです。マメヒコはどうしていますか。

井川：そもそも人手の問題はコロナの前からで、いや、スタッフが確保できないのは慢性的な問題でしょう。コロナでさらに逼迫した経営状態なわけだから、高待遇の求人募集をかけた

ね。そういうのが店の雰囲気に出ると思うんだよ。

—— コロナにより飲食店は、感染の波が収束しても客が戻ってこない、客離れが深刻です。戻ってきてる店、戻らない店の差が開いていると言われてますが、どう考えますか？

井川：うちも始めた頃は、お客さんにたくさん来てもらうにはどうすればいいかって考えていたわけね。でもそれって知らないお客さんの受けをどうやって狙うかってことなわけよ。

だけど、それは小さなお店では無理だなと。今考えれば当たり前のことだよ、でもそれは最初わからなかった。

それで匿名から実名、知らないお客さんから知っているお客さんのことを、中心に考えるようにしたんだよ。まず名前を知るところから始めようと。

MAMEHICOでメンバーシップ制としたのも、お客さんの名前を聞けることが一番大きいね。カフェで「あの、お名前なんですか？」って普通聞けないわけ。は？なんですか？ってなる。美容室とか名前聞くのは普通でしょ。そんな風にはできないかっていうのが最初。飲食店がコロナ禍で離れたお客さんを戻すのは難しいと思うよ。商売としても八方