

No.7

肉菜バル NiGoo

渡邊 一史

第4期生



その名もNiGoo

渡邊さんは、高校卒業後長く工場勤務を経験した。飲食店を経営したいという夢を叶えるため、35歳で仙台の肉バルに就職。飲食の道に入った。その後、Uターンし、ラーメン店や、肉料理が人気の定食屋等、同じ飲食店でも様々なジャンルの店舗を経験。飲食店経営に関するノウハウを蓄積し創業した。店舗名の由来は、肉(にぐ)と、とにかく分りやすい。肉で勝負すると決め理由は「肉が好きだったから(笑)」。これまた分りやすい。そんなプロモーション戦略が奏功し、NiGooはオープン当初から多くの注目を集めた。「山形牛とネット検索すると上位に出るらしく、旅行者も良く来てくれるんです。」旅行者に対して、高品質の地元食材を提供したい。それが渡邊さん流の地域貢献でもある。

最下点からの起業

NiGooのオープンは令和2年11月。何とコロナ禍真っ只中だ。新型コロナの影響によって、特に飲食業が大きな打撃を受けたことは我々の記憶にも新しい。こんな時期にオープンするべきじゃない。そのようなアドバイスをもらったことは一度や二度ではなかった。でも渡邊さんは創業に踏み切った。敢えてどん底をスタートに選ぶことで、より強い事業を作り出すことができる。そう考えたからだ。



ランチ人気No.1 ステーキプレート！

でも現実には厳しかった。コロナ禍に支給された多くの事業者を救った、「持続化給付金」はコロナ前と比較し、売上が減少していることが条件。コロナ前に事業をしていなかった渡邊さんには比較対象がなく、そもそも審査のテーブルにすら乗らなかった。そんなハンデを乗り越えるには、とにかくお客様から「選んでもらえる店」になるしかなかった。そんな努力が実を結び、NiGooは現在のスタイルを確立、人気店となった。「創業の頃に経営を支えてくれ、今なお足を運んでくださるお客様がいることが何より嬉しい。」そんな感

じる程辛かった。コロナ禍というどん底からのスタート。そこからはもう、上つていくしかない。

顧客満足VVV回転率

「低温でじっくりゆっくりに加熱し調理することで、肉は柔らかくなり、旨味も増す。」渡邊さんは教えてくれた。だが経営目線で見たとときにそれは必ずしも良いことではない。調理時間が増えるからだ。特に回転率が重要と言われるランチ提供においては、調理時間の長さは大きなハンデとなる。でも「お客様には最高の状態のものを食べてもらいたい。」だから、調理方法に妥協はしない。そんな料理人としての姿勢、そして味に多くのファンが魅了されている。

若手経営者塾への入塾

若手経営者塾に入塾したのは、卒業生の強い勧めがあったからだ。創業を志していたこともあり、入塾を決意した。印象的だったのは、講師陣全員が、それぞれ色は違えど、全員「熱い」気持ちを持っていた。その学びは、渡邊さんの事業に対する気持ちに投影されている。

また、同じ世代で経営に携わる塾生同士の繋がりが多くできたことも大きな収穫だった。今の店舗物件も同期の信金職員から情報を得たものだ。そして、若手経営者塾で共に学んだ同期塾生は、オープン当初から足繁く来店して経営を支えてくれた、大切なお客様でもある。事務局としても、若手経営者塾を通して渡邊さんの事業に貢献できたことが本当に喜ばしい。

新しいチャレンジ

渡邊さんには悩みがある。それは店舗の席数が少ないことだ。「せっかく予約してくれたお客様をお断りしなければならぬんです。」サービス精神旺盛な渡邊さんにとって辛いことだ。同時に、厨房内の設備も増設し、それによって取り扱う肉の種類を増やしたり、



真剣に食材と向き合う渡邊さん

今話題の熟成肉にもチャレンジしたいと考えている。渡邊さんのチャレンジが成就し、NiGooが地域にとってなくてはならないお店として、益々発展していくことを心から願っている。

肉菜バル NiGoo

住所/鶴岡市馬場町 5-38

電話/0235-26-8717

Mail/nigoo1129@gmail.com



つなぐ力で100年 幸せな街づくり

鶴岡信用金庫

<https://www.tsuruoka-sk.jp/>