

構成/編集部 撮影/根中勝和

「2対2から20対20の合コンができるんです（笑）」 時代が変わったのか、単なる飽食か、 キャンパス食事情にも新しい風は吹く。



「近ごろの学生は金持ちだ。両親と祖父、合計4つも6つもの財布を持っている」。悲憤感を持って不景気が叫ばれ続ける中、うらやみ半分揶揄半分に言われる一方、一人暮らし学生の食費は下がり続け、清貧は不変とも。少子化の影響を受け、学校、とりわけ私立学校は学生をコンシューマーと位置づけ、サーヴィス向上を考え始めた。様々な世相を受け、そのフロントラインで同志社大学の今出川キャンパスに立派なカフェができるという。施主・同志社大学学長・八田英二、店舗経営・(株)バルニバービ代表・佐藤裕久、店舗デザイン・(有)グラマラス代表・森田恭通。三者が語る2004年度の幕開けは、新時代への道標か、はたまた単なる飽食か。

■日本を代表する大学が、カフェ、つまり学食を民間企業に経営ごと任せてみよう、となった意思決定のプロセスはどういうものだったのでしょうか。

学長 多様な学生の多様な需要を満たす為の新しい発想を持ってもらえるところに経営していただくのが良いのでは、と思っていました。新しい大学図書館「寒梅館」の地下には1000人収容のホールがあり、近隣の住民の方も来られますので、需要層は年齢の幅も広い。そこで「食」を提供するには、従来の方法では無理だろうと考えました。民間の業者にお任せして、差別化もそうですが、有り体に言えば「かっこいい所」にしたい。学生に「お腹を満たす」のではなく「楽しみに」来て欲しい。経路を踏まえて、よりファッショナブルというか、人を惹きつけられる方に経営して欲しかった。それにあの辺り（鳥丸今出川周辺）には、ファーストフード以外の飲食店が少ないですからね。

■学内にパブリックスペースができるという事に関して、リスタは感じられませんでしたか？ 決定するのに思い切りがあったのでは？

学長 大学図書館というものが、そもそも社会に開かれた場所であって社会性を求めているんですね。むしろ社会の人と連携できるような装置作りが好ましい訳です。1000人収容のホールがある。つまり「社会の方が来てくれる」というのも大切な事なんです。もはや校舎ではない」といふことです。

■で、その仕事が佐藤社長の元に来た。もちろんコンペがあたりだったと思いますがご自身ではどうお考えでした？ 「アレが決め手になったのかな？」という手応えみたいなものは？

佐藤 学長に「何が決め手になったんですか？」(笑)

学長 インタビューですね、実は、まずコンサルティング会社に「本格的に探した

い」と依頼しました。で、何社かに絞られていって最終的に数社の方にインタビューをさせてもらったんです。もちろんそれぞれの実地検証もして、手応えのあったものに落ち着きました。

■と言ったことですか？(笑)

佐藤 ありがとうございます(笑)。実は、僕は商売のことを考えていない企画書を出したんです。そのインタビューでも申し上げたんですが、僕自身、大学時代に学生食堂で働いていたんですね。貧乏学生だったし、ラグビーをやっていたのでクラブ後に外でバイトというのは時間的に無理で、だからクラブが終わったらそのまま手と顔だけ洗ってコックコート着て学生食堂で働いていた。だから学生の立場も作り手の立場も解って、僕の性格上、料理長に「こうした方がもっと学生が喜ぶんじゃないか？」とすると料理長は「佐藤なあ、言うけどなあ、社員はオレ一人やで、他全員バイトで何ができる？」(笑)。20年のタイムラグはあるけどその時の思いをヘースにしたんです。すごく悪い言い方をすれば、通るなんて思ってもいずに「僕の青春のメモリアル」くらいの企画を出した。コンサルティング会社の方に帰り際に「あんなプレゼンで良かったんでしょ？ 皆さん呆然としてらっしゃいましたけど」と聞いてみたぐらいで(笑)。

学長 学生のニーズと決して高くない購買力、その中で文化を出して……という事をおっしゃって頂いて、その「確かさ」をインタビューで得た。で、その限られた理想地図をできるだけ活性化して頂くのが「どれだけ可能なのか？」というのを見るため実際に「既存の(株)バルニバービ」のお店に行ってもらった訳です。その限られた条件の中で、夢がおりるように見えたし、それがアピールだったと思います。ファッショニスタで言えば他にもありました。

■今、「通ると思わずに」っておっしゃった瞬間、森田さんが「キッ」と睨んでらっしゃったんですが(笑)

佐藤・森田 (笑)

学長 その時は森田さんの立派な顔面を見てなかったから(笑)

森田 いやいや立派じゃないですよ(笑)

佐藤 僕が言った事はファンタジー。それを実際に落とし込む計算をする、学生の方が実際にフルで学校にいらっしゃるの、年間185日、つまり一年の半分しかない。





同志社大学・第27代学長 八田英二
hatta eiji

1875年11月29日、新島襄によって開校された同志社大学。同大学～カリフォルニア大学バークレー校大学院で経済学を修め、1998年同志社大学学長に就任。来年に創立130年を控え、新たな大学会館「寒梅館」を建設、「テナント」に民間企業経営の飲食店を複数店導入する断を下した。大学を取り巻く意識と常識が変わりつつある現代、その断は英断と記録されるか、愚策と記されるか。
<http://www.doshisha.ac.jp>



佐藤裕久 (株)バルニバービ代表取締役
sato hirohisa

「アマーク・バラディ」「カフェ ガーブ」「バゴド」「重 Sumire」などのカフェ・レストランを南船場を筆頭とする大阪を中心に京阪神、さらに横浜にも展開。数十店をかぞえるそのノウハウを武器に、今回、新たな「テナント」に挑む。そのコンセプトを越えた精神とも言える社長・佐藤氏の思いのたけは、対談にあるとおり。
<http://www.balnibarbi.com>



(有) グラマラス代表取締役 森田恭通
morita yasumichi

'67年、大阪出身。インテリア・デザイナーとして当代随一の評は、今や多くの説明を必要としない。現在では日本のみならず香港やNYなど、海外にも活動の場を広げている。過去の京都でのプロジェクトは「京福電鉄 嵐山駅」「南大門 春夏秋冬」「OB」など。デザイナー集団「ERO ERO」のクリエイティブディレクターとしての活動など、その範囲をインテリアに限定しない。
<http://www.glamorous.co.jp>

■佐藤社長の学生時代のファンタジーであり、リビングであり、ですよね。で、実際それがまわってき「え？」というのは？

森田 最初に話をもったのが夕方頃で、「はん食べに行くとか誘いの電話かなと思つたら、「同志社さんとの話が決まって森ちゃんやろ」と思っくんやけど、どやろ？」と、その時は「ぶ〜ん」と言うて電話を切つたんですけど、切つてから「この人、何を言つてんのやろ？」と（笑）。僕はそつちのお話しが動いているのを知らなかつたから、正直意味が解らなかつたんですよ。大学でバルニという飲食がコソホレイトしてるといふのにビックリしたんですけどね。この人は本当にファンタジーの塊のような人ですから純粋なんです。話が、僕自身は商業施設と呼べるものを200以上つくつてきて、こ



それで成り立つ事業とらしいのはほほ無いです。どう考えても操縦はとれない。でも学生には一田でも安いものを食べさせたい、というファンタジーが僕にはある。同じように同志社大学から感じたパワーというのがあって、学生に対する同じ気持ちがあるからこそ、家賃の問題、内務部の問題、膨大な交渉をして下さつたと思っくんですよ。これはただ事ではない」と、ここまで思つてらつちやるなと、ならば今まで世にないものを生み出すしかないだろう。で、そこで一番思つたのが（森田氏を指して）この人だつたんですよ。同志社大学で森田とは誰も思わんでしょ（笑）。だからこんな話あんげんけど、どうかなあ、「何ソレ？」から始まつて（笑）

■いわゆる「作家」と呼ばれる方々のお仕事で。

森田 そう、僕らデザイナーというのはあくまでも「ビジネスの起爆剤」でなければならぬ。それを考えたときに、どのビジネスでも「一番煎じよりも一番煎じなんですけれども、特に今回のプロジェクトを考えたときにはやはり他に例がない事をやるわけで、「オリジン」というものを大切にしよう。既存の（学内の）店も本当は開かれてはいるが、言葉を遣はず言はず、成し得ていないのは下手なだけと思っくんですよ。その中でこういうランドマークができる。ましてや路面で夜遅くまでやれる…。何もかも（今までに）ないない尽くしを、「じゃあどう表現しよう？」と言つた時に、僕は「ミニミニゲーションの取れる場所にしよう」と思つたんですよ。

■開かれた場所とは言え、少なくとも利用予定ターゲットの何割かは学生となると、逆に現場から上がってくる意見として、ターゲットが「学生」であるが故に、ターゲットの幅が広がっているのではないか？ピンポイントの考え方ができないのではないかと、企画にある（「学生である」）私たちがアルバイトしてみたいかなるカフェ」という件で、皆さんの「私たち像」というか（笑）、「学生像」というのは？

ういうケースは初めてで「じゃあ他とは何がイレギュラーで、他とは違うオリジナリティは何がつくれるんだ？」ということに悩みだした訳です。僕たちインテリアデザイナーの仕事というのはよく理解されがちで「格好良いもの、綺麗なものをつくればいいんだ」というイメージがどこかにやっぱ根付いているけど、それは違うんですよ。それはアーティストの方々の仕事で。

■男子学生からすればちょっと残念かもしれませんが。

学長 そうかもしれません。女性がたくさんいれれば華やかになるでしょう（笑）

佐藤 こういうお話しを頂ける大学だったから、僕もやることにしたんでしょう（笑）

森田 こういふお話しを頂ける大学だったから、僕もやることにしたんでしょう（笑）

学長 一番最初に大学会館の設計をされた会社の方が、本学のラウンジの写真をババババッと撮つていらつちやって、何をしてらつちやるのかと思つたら「先生、この中に女の子は何人いますか？」と、すると10人中8人が女の子。という事はラウンジに来て休んでいるのは女性である。ならば女性をターゲットにするべきだろう、と最初に教わりました。同時に食の文化を求めているのは男の子じゃないんです。男の子はできるだけ安くでお腹が膨れたい（笑）。そうではなくて「table, bench」というか、格好いい時間が欲しいとか、ラグジュアリーな時間が欲しいと思つているのは女性である。だからどちらかというと女性にターゲットを置いていくかなと思つた。「ちょっと高いかもしれないけど、それなりに雰囲気もイイ」というラインで行きたい。営業ベースで言えば、ランチタイムは施主からの要望として「メニュー構成も含めて特にそのラインを重視したものにしたい。ただその後の時間、14時から15時以降は値段についてもお任せします」とお願いしました。とにかく施主としてはランチに関しては公共性も二大もあるから、そこは汲み取ってもらいたい、従来の「お腹を一杯にする」というものではないとお願ひしました。



学長 それと1年、2年の学生というのは、今出川にはあまりおりませんので、20歳以上になった学生しかいませんからね。特に就職活動も始まる3年生の後半以降の「ベテランの学生」(笑)が、1方人以上を抱える今出川の「学生」なんてターゲットなんです。

■施主からこういってお話しが出たと、すると現場ではさらに細かいイメージというか、「お洒落な女子学生」をさらに記号的に落とし込んだりされるんでしょか？

佐藤 その答えは、僕は先に森ちゃんに聞いてみて欲しいな。

森田 (笑)

学長 まずこの店舗のデザインに関して言わせて欲しいんですが(笑)、図面を見たときの感想を言わせて欲しいんです。「良い設計士の方が見つかりました」と聞いてはいましたがハッキリ言って不安でした。ところが図面を出された瞬間、まず度肝を抜かれました。私たちが欲しいものが入って入ってますよ、この席に洒落た女の子が一人座る、すると男の子が寄ってくる、この席に洒落た男の子が座る、すると女の子が近づいてくる…。「コミュニケーションが発生するんですよ、それが最も欲しかった点なんです。」

森田 ありがとうございます(笑)。あの、言っておきます。2対2から20対20の合コンができるんですよ(笑)

学長 それだ(笑)

森田 それではどうですか(笑)。学校的にはセミナーと言った方がいいかもしれません(笑)

学長 別にね、そんなに形式ばらなくても、ナチュラールに

森田 コミュニケーションができていい。

学長 そうなんです。それがいたく嬉しかった。これで「なるほど」と思いました。しかも設置にもスッキリ収まっている。「女性がターゲット」とか、そんなものは方便です。そんな事じゃない、今学生に必要なのは「コミュニケーション」の発生であり、佐藤社長の言うファンタジーであり、この場所です。学生の青春が始まらなくてはならないんですよ。この図面で手応えを感じました。と同時にあなたの存在を知りました。



た(笑)

森田 ありがとうございます(笑)。1人で来てちやんと座る場所があるし、2人で来ていいし、4人でも6人でも8人でも、最大20対20まで、色々な形ができるようになってます。

学長 それがジーンと伝わってきました。嬉しかったです。

■用途的な説明も頂きましたが、先ほどの学生の属性という面では？どのような学生さんをイメージされましたか？

森田 学生と言っても若い子ばかりじゃなくて、社会に出てから戻ってらっしゃる方もいらっしゃるでしょう。学校の中にあるカフェに何故来るのかという、発想をよりクリエイティブに切り替える為に来る訳じゃないですか。「これはどうなるんだらう？」と探求心を持って来られている訳ですよ。クオリティブアップを求めて休憩時間に「本を持って来よう、お昼を食べよう」という時に、全クオリティブが感じられない場所です。その本を読むよりは、当然ハイクオリティブな中で読んだ方がもっと想像力が高まるんじゃないか、という事が大事なのであって、ターゲットはどこにあるのか？という質問に答えれば、「ハイクオリティブを創造していく人達」という事になる訳です。それは、見た目のターゲットではない、と。

■その為に使われた色であるとか、形であるとか、具体的なものは？

森田 デザイン・テイラーで判断するものではないと思っただけなんです。空間というのは全体のバランスですから、ライティング計画は大事だと思っただけで、だいたい蛍光灯が「グレン」とあって、白っぽい光の中で「飯を食べたり本を読んだりするのが当たり前」って世の中があるんで、すけれど、敢えて蛍光灯の色は一切使ってません。実際の太陽光、自然光に近い色を使っています。ハードを含めて一体感を感じて欲しいからってテイラーがどう、というのはいらないです。

■少し遠回りしましたが、佐藤さんにも同じ質問を。

佐藤 さっき僕が言った学食というのは、2年後には取り壊して移転する予定という学食で殆どメンテナンスもしてくれない場所だった。「安くで腹を満たす」というたった一つの用途・機能しかない。当然構内で30分〜1時間経ったカズをのせたり、「女性が」というのは、彼女達は「食べるものはお腹を満たすためだけではない」という認識を持っている。彼女達は自分を第三者的に見たときに格好良かったり、「あ、私今日イケてるわね」と思えることのカタルシスがある訳です。だから彼女達が座って絵になって、気持ちいいと思える、その為のインテリアの達人がここにいます。僕はそれを満たしてあげるメニュー構



成やサービスに行き着く、そこで「段階の高藤に直面しているんです。ランチに関しては「数をさばって欲しい」と大学側から言われているので、残念ながら情緒感を持ってないけれどもセルフ・サービスで行こうと、何時までにするかまた悩んでいる。15時もしくは17時からフル・サービスにしようかと、森田氏の設計だから室内調光で夜になったら雰囲気を変えられる。お酒も飲める。分煙コーナーでタバコも吸える。「お腹を満たす」という機能ではなくて「情緒を満たす」という考え方に持っていく時間づくりをしよう。外部のお客様に来て頂きたいというのもある訳で、僕たちのターゲット、イメージで言うと「同人社OB・OG」というのもある。「自分の母校がまたこんなに進化を遂げたんだ」というのは新たな誇りでしょ？こんな事を学校がお金をかけて、試みとしてやったんだというところを世に出したかった訳で、僕達には答えなきやいけないものがある。そこまでターゲットは広げて考えます。森田氏が校歌を店中に走らせてるんですよ。僕らでもOB会に行くと、大学の校歌を歌うんですよ。何年経っても母校に誇りはあるんですよ。

学長 そうそう。

佐藤 別に僕は何も言っていないですよ。彼の奇才的な発想であってね。その試みが大きなミニマム・イクかもしれないけど(笑)

学長 そう、まだ解らない(笑)

佐藤 ただ、この試みに関してチャレンジができたという事が大事な訳で、誰でも初めては怖いじゃないですか。社内でも反対はありますもん。「佐藤さん、180日しか営業できない店をなんでやるんですか？」と。

学長 しかも店舗にコンパスを当ててグルッと回してみても御所とキャンパスしかない(笑)。家もあまりないし、誰か来るのた、ターミナルもないしね。だから我々としてはよく決断してくれたと思う。

■佐藤さんの考えは本当にビジネスと別の所にあるという(笑)

学長 「夢を落とし込む」というような事を佐藤さんがおっしゃったけれども、その為の設計士さんたちと見つけてこられて、ちゃんと進めて頂いたなあ。ただ「これが足りない」「あれが足りない」と色々言われましてね(笑)

佐藤・森田 (笑)

学長 学校側が無理している部分もあるんですが(笑)

■全てはお仕事であるという事も踏まえた上で、それぞれのお立場で「これは譲れなかった」という事は?

学長 このカフェは大学の中にあるんですが、私はそこは大学の枠を越えた存在であって欲しいと思っています。これは「譲れない」じゃなくて、それくらい大学を感じさせない店舗であって欲しい。学生・OB・OG・近隣の人々との接点・窓口的なものであって欲しい。例えるなら長崎の出島のような存在(笑)

■いみじくも先ほど森田さんは「路面店」とおっしゃいました。

学長 地下鉄を降りたらすぐです、一等地の路面店ですね。

■佐藤さんは先ほどから譲れないことだけをおっしゃっているとは思っていますが。

佐藤 譲れないと言うよりは、やりたかった事はお話した通りで、僕がクリアしなければならぬ事は、学生がいない180日をどう乗り切るかなんですよ。譲れないというよりも、譲ったら僕らが倒産してしまっんで(笑)

■ソフト的な話になると思いますが、その対応策というのはお考えですか?

佐藤 夏休みはひよっとしたら面白いかな、というのはあります。テラスがあるんで、御所に来られる人もいますよね。そう言う人達も含めてそのテラスが京都の憩いの場所になれば、カフェタイムは何とかなるのかなと。一番難儀なのが冬、閉めよかなと(笑)。通年やれと言われているので、これを言うところなんですけどね(笑)。僕達は企画屋で「店をホントと立ち上げたら終わり」ではないので、実はまだ値段も社内でもめてます。「ランチを500円で出す」というのは、これは僕が言っただけで守りますが、逆にこれらの問題をクリアすることができたら、本来なら一年の半分しか営業できない店のノウハウを得ることができるとです。

■なるほど。森田さんは?譲れないものというのは。

森田 ない。ただ「幅広い人に使って頂けたら」というのが本音です。

■店内にリボンのように走っているのが校歌ですよ。ね?これはどんなところから?

森田 「同志社さんでしかないオリジナリテ



イ」と言っていてレングスを使うのもおかしい話やし、何かメッセージ性があるものでグラフィックで、というところやばい文字、文字ってのは目が追うから、英語が解らない人でも「何が書いてあるのかな?」と思う。そこで「いやココの校歌やねん」と、それが一つのコミュニケーションのツールになって、も良いかなと。繋がってるんですよ、ちゃんと(笑)

学長 その会話で同志社を語ってもらえる訳ですね(笑)。楽しみですね。これからの考え方としては学生と言えどもコミュニケーションですから、彼らが満足できる設備が当然要求されます。それがあある事で「勉強も頑張ろうか」となったり、それこそここで会話が始まったり、やはり今一番欠けているのはコミュニケーション。何度も言いますが「コミュニケーション発生」がこの大学会館の一番の目的です。

■値段が、先ほどの話ではランチで500円?

佐藤 税込で。

■キツイですよ。

学長 学生にとってもキツイんですよ。300円台で済んでたわけですから。

佐藤 現状の学食を使えば300円あればまあ食べられるんですよ。そこで食べようと欲する人は、僕らの店には来てもらえないかもしれない。

学長 かもしれないですね。でも彼女が行く、と言ったら行かないわけにはいかない(笑)

佐藤 「既存の学食」何度も足を運びましたが、ファッショ的にもリターとされる女性がたくさんいるんですよ。まずはその人達に支持されたいというのがあるかな。設備やお家賃に関しては、学校側に色々お願いをしている訳です。僕は「家賃はゼロにして下さい」と言ってるんですけどね(笑)。事業計画としてその分学生に還元したいという思いがあるから「負担をしよう」と思ってるんですけど、この部分がある。僕も学生時代は1円でも安いものにしないと生活が逼迫してきましたから。

学長 全員が毎日行かなくても良いのでね。入りきらないから。(笑)。1週間に1回来てくれたらね。



佐藤 充分です。

学長 4回生ぐらいになると1週間に1回くらいしか登校しない学生もいますからね。そんな時に「せっかくなら来たのだから」となってくれればいい。むしろ私達も「空いてたら行く」という感じかもしれないし。

■学長がフラッとこの店に現れるシーンというの。

学長 ええ、行きますよ。昼ご飯を食べるのには百歩してまですから。毎日同じものを食べるのもイヤですからね。御所のレストハウスでうどんを食べたり、COCO亭でカレーを食べたり。

■色々行つてらっしゃるんですね(笑)

学長 河原町まで出るのには面倒くさいですからね(笑)

■学生と学長までもが連然一体となった感じがしてきましたね。今でもCOCO亭番屋で同じようなシーンがあるのかもしれませんが(笑)。最後に「これだけは書いておけ」という事があれば。

学長 ここで新しい文化が生まれることを期待しています。それが学生文化であれ、食文化であれ。

佐藤 京都でいける子達がね、女の子に限らず、大学生に限らずね、「この店があるから同志社に行きたい」と思ってもらえるようなね。

森田 あくまでも僕のイメージなんですけど、同志社さんというのは伝統を大事に持ちながら、常に新しいものにチャレンジしていく事を心がけてらっしゃる。少し話が変わるかもしれませんが、例えば、ルイ・ヴィトンとか、あそこは150年の歴史があつて、その歴史の中で常に新しいチャレンジをしていて、いつも新しいメッセージを投げかけている。でも伝統を感じる。それに近いスタイルというか、コンセプトをここに來る人に味わってもらえたらいいな、と。

学長 上手に行くといいですね(笑)

森田 行きますよ(笑)