

## アナロジー

シビルNPO連携プラットフォーム サポーター  
合同会社スマートウォーター 高橋 千里



はじめまして。サポーターをさせていただいておりますスマートウォーターの高橋と申します。このたびは投稿の機会をいただきありがとうございます。

数年前、近所に1件の飲食店ができた。珍しい香草料理店で、まだ若い店主が居抜きで開業したものだ。

このあたりはターミナル駅から枝線で1つ目の駅周辺だ。商店街もさびれが目立つし住民の高齢化も進んでいる。その店の立地も過去に幾つかのチャレンジャーが挑んでは短期退出を繰り返してきた。



やはりその店は苦戦をしていた。開店から1か月ほどが過ぎたころ、危機感をいだいた私は遅めのランチタイムに訪れてみた。近隣の飲食店の存在は生活環境そのものだ。

料理はなかなかの拘りメニューで、店主はさらに酒類の種類を増やすことで客単価を高めようとしていた。雑談を装いながら幾つかの提案を試みた。

- ネット広告を強化すること
- 近隣に喫茶店が少ないのでカフェ時間帯を作りカフェメニューを強化すること
- 商店街のコーヒー店や和菓子屋さんらと連携すること

- 香草料理の総菜を土産販売すること etc.

店主には香草料理そのものに強い拘りがあるようだった。

数か月後、店のシャッターは閉まってしまった。

「アナロジー」という言葉がある。ビジネスモデルの議論では他の成功事例をその構造やメカニズムとして模倣することを言う。ビジネスモデルの議論をするのは状況を大きく変えるため。模倣には離れた事例の模索が良いと言われる。

例えばパン屋の場合を考えてみる。売上を伸ばすためには「新しいパンを開発」するが正攻法であろう。でも「近隣の介護施設への食パンの卸販売」も有効な場合がある。顧客を徒歩圏内の住民から車で配達可能な法人に拡げるのだ。

「売れ筋商品を模倣して季節の新製品を開発する」よりは、「フードコートを模倣」して、近所の自家製ケーキの店とカフェを共同経営することが打開策になるかもしれない。そして朝食時間帯には商店街で販売する新鮮な豆腐と漬物と卵かけご飯を提供するのだ。

インフラ分野はパン屋のようにはいかない。地域事業を持続可能とするためにより柔軟な視点はどこまで役立つであろうか。

