

これからの厨房設計提案の視点

西 耕平 (にし こうへい) ニチワ電機(株) 取締役 営業本部長兼コンサルティング室 室長

はじめに

繁盛店が繁盛店であり続けるためには、充実したキッチンオペレーションが不可欠である。そして、キッチンオペレーションを支えているのが厨房システムに他ならない。

ここでいう厨房システムとは、いわゆる厨房機器を始めとする設備のことだけではない。的確な動線の確保をし、もっとも効率のよいオペレーションができるように、システムティックに統制されたシステム全体のことだ。本項では、“これからの厨房設計提案の視点”に触れてみたい。

成功する外食企業の発想と、失敗する“真似た店舗”

大手外食チェーンの厨房システムともなれば、厨房機器まで独自に開発しキッチンに組み込んでいる。競合他社へシステムの情報が流出しないように、協力業者である出入りのメーカーと守秘義務契約を締結するところもあるほどだ。

そこまでは出来なくとも、飲食店においては、厨房は注文建築である。なぜなら、厨房は料理店にとって、プロダクションの要になる設備で、店の思想そのものを反映させる必要があるからだ。

われわれの仕事では、飲食店の経営者から、厨房のレイアウトや調理器具の選び方などについて、直接相談を受けることも多い。そんな時、いちばん困るのが、「メニューのコンセプトや、料理（製品）の販売を固める前に店だけでできてしまったので、厨房もなんとかならないか」という類のケースである。メニューが決まっていないのに厨房設計などできるはずもないと、反論したくなるが、ようするに、多くの飲食経営者や建築担当者には、そういう発想が少ないのは事実だ。

厨房など、店ができてから適当につくればいらいに思っているのだろう。だが、これでは以下に述べるような高度に洗練された料理を、最小の人時数で提供し、コスト削減をすることなど絶対にできない。私を見る限り、業態開発と厨房設計がリンクしていない飲食店は、これからの時代に対応できなくなる。

他店の成功例の真似は、自店失敗の始まり

業態開発と厨房設計のミスマッチで失敗するという例は、この間の外食の歴史にもしばしば現れる。いくつか例を挙げてみよう。高速熱風で食品の表面に熱を突き刺すように加熱するエアインピンジメントシステムを採用したコンベヤータイプのオーブン（写真1）。1993年の夏に、すかいらーくが「すかいらーく」の既存店のうち約400店舗余りを「ガスト」に業態転換した際、低価格化、生産性アップの切り札として導入した厨房機器だ。当時、このオーブンは、業界内で「ガスト」の立役者として話題を集めた。



写真1 コンベヤーオーブン