

糸島しごと

》糸島市で働く魅力を発信中《



#05

桑田秀一郎さん

Kuwata Shuichiro

株式会社ブルールーフジャパン 代表取締役

1991年、糸島市志摩桜井生まれ。幼少の頃から地元の海や山に囲まれ育った生粋の糸島人。中学生のときの職場体験をきっかけに経営者を志し、2016年にスムージーやアクセサリーを販売するショップBlue Roofをオープン。

次世代が「好き」と
感じてくれる糸島に

糸島内外からのお客さんで賑わうジュースハウスBlue Roofの経営や、ドライフラワーショップのブランディングなどを行う株式会社ブルールーフジャパン。

多岐にわたって事業を展開する会社の社長として多忙な桑田さんだが「あんまり休まないけど、逆に働いてばかりでもない。誰かに強制されているものは1つもないですから」とにこやかだ。24歳の若さで地元糸島に会社を立ち上げた実業家に、糸島で仕事をする魅力は何かを聞いた。



》あえて“糸島産”を 前面に出さない 楽しみ方はお客さんが決める

— どこでどのような仕事をしていますか？

糸島市志摩桜井のBlue Roofで主に店舗業務をしています。仕事内容は主に、カフェ店内でスムージーの販売とアクセサリーの小売りです。イベントやポップアップストアも出すことがあり、その際は企画から販売業務まで行っています。



Blue Roof店内。シルバーやステンレスのアクセサリー、ハンドメイド雑貨の販売も行っている

— Blue Roofでは主に野菜や果物のスムージーを販売していますが、何かこだわりはありますか？

使っている材料はもちろん糸島産の食材が多いですが、実はそこを必要不可欠にはしていません。あまり糸島産を前面に出すと「糸島産の野菜を使っているからいいモノ



カフェ店内でスムージーを作る桑田さん

だ」と価値が凝り固まって、楽しみ方を狭めてしまうので。商品の価値は飲む人が自由に決めていいんです。糸島の名産品感覚で飲む人もいれば、ダイエットのために飲む人もいます。楽しみ方はお客さんに考えてもらっています。



一番人気のグリーンスムージー。小松菜がたっぷり入っているが飲みやすいと評判

— Blue Roofの店舗業務以外には、
どんな仕事をしていますか？

ブルールーフジャパンがブランドとして持っているドライフラワーショップ「ANTHOLOGY(アンソロジー)」や、レストラン「HACHIDORI(ハチドリ)」を立ち上げました。ANTHOLOGYは今も経営に携わっています。仕事に関わっている人は、店舗スタッフと社員、役員含め8人くらいの小さな会社なので、店舗業務も経理もブランディングも社長としてやることは全てやっています。

▶▶ 職場体験で出会った経営者に憧れ 「社長になりたい」

— 今の仕事を始めたきっかけは？

大学生の時に、就職か起業か、という選択で起業を選んだ

のですが、ずっと前から起業したいと思っていました。きっかけは、志摩中学校2年生のときの職場体験です。志摩桜井にあった、当時「ファームハウス」という卵の直売所で働いた3日間が楽しくて。その社長さんが毎日鶏と遊んで、併設しているカフェでコーヒーやソフトクリームを売ったり、昼間はお客さんとバーベキューをしたりと楽しそうに見えて、そういった自由な生活にすごく憧れました。それで経営者、いわゆる「社長」になりたいと思ったのが始まりです。当時13歳くらいだったので、何をやるかは漠然としていて、衣服のショップや、カフェ、旅行会社など、いろいろやってみたい気持ちはありましたが、まずは社長になりたいという思いが先でした。



自身が起業を目指すきっかけであったファームハウスの職場体験を懐かしそうに振り返る

— 学生時代に学んだことで、
今に生かされていることはありますか？

友達づくりや人脈づくりと勉強ですね。人との関わりをつなげることは、今に生かされていることとして大きいです。実際、この会社は同級生2人と共に立ち上げました。1人は3歳のころから幼なじみで、もう1人は高校からの付き合いです。友達との起業に反対する人もいますが、僕はやっていいと思っています。世界的大企業のAppleやFacebook、起業家のイーロン・マスク氏もまずは友達と始めていますから。後々でけんか別れになったとしても、それぞれが上手くいけばいいんですよ。

— 大切な人との関わりが、
起業につながったんですね。
勉強面に関してはどうですか？

学問という意味では、何を勉強するかというよりも勉強する行為自体がすごく大事なことだと思います。例えば、夏休みの宿題をちゃんと終わらせるとか、苦手な課題もちゃんと頑張るとか。勉強をしなくても将来の選択肢が狭まる事はないけれど、勉強する癖がなかったら、その先で能力は開かない。僕もできないなりに、最低限の課題はちゃんと終わらせていましたよ。何のためかは分からなくても、努力し深掘りする姿勢は社会に出て役に立ちます。

— 糸島で仕事を成り立たせるために、
重視していることはありますか？

大きな話をするとな「糸島で」というよりも「日本を背負って」という感覚です。Blue Roofは糸島市内の方だけでなくインバウンドの方も来てくださるお店なので、糸島だけで成り立たせようという感覚はないですが、糸島の事業者さんや、いろんな人と一緒に「糸島を盛り上げよう」という気持ちはもちろんあります。最近は母校の志摩中学校とコラボして、生徒さんが考えたスムージーを販売しました。Blue Roofを通して「糸島好きだな」って言ってくれる若い世代を1人でも増やせるよう、意識して仕事をしています。



志摩中学校の生徒が商品開発した「さつまいもスムージー」を1日限定販売した



納屋を改装して店舗にしたBlue Roof。海と山の自然に囲まれた志摩桜井にある

》さまざまな場所を 見てきたからこそ思う。 「糸島はめっちゃいい場所」

— 生まれ育った糸島で仕事をする魅力は
どんなところだと感じますか？

生まれた場所だからというよりは、客観的に糸島が好きです。国内外いろいろなところを旅しますが、そのうえで「糸島ってめっちゃいい場所じゃない？」と、よく思うんですよ。そもそも日本が世界的に見ても圧倒的に好条件。きれいな水が飲めて治安がいい。それにプラスして糸島は、海や山の自然に囲まれながらも大都市圏の福岡市に近いし、東南アジアなど海外にもすぐ行ける。物価もそんなに高くなく、食べ物もおいしくて住みやすいです。若い人も多いじゃないですか。こんなにいい場所あまりないと思います。

— 糸島で実際に暮らしていて
良いと感じることはなんですか？

やっぱり自然が豊かなところですね。子どもの頃から自然の中で遊んできましたが、なかなか体験できないことをしていたと、大人になって気づきます。友達みんな海に泳ぎに行ったり、釣りやサーフィンをしたり、今はほとんどできなくなりましたが、学校帰りに海でバーベキューもしま

した。幼少期は山登りして秘密基地を作ったり、たけのこ掘りをしたり。

— 身近な自然を通して、
糸島の良さを実感されたのですね。

はい。意識せずとも育まれるアイデンティティというか。小学校4年生のときには授業の一環で、志摩野北にある大葉山(おおばやま)に地域の大人と一緒に公園を作ったこともありますよ。都会の学校ではあまり経験しないと思うので、今考えると糸島に住んでいたからこそできたことだと感じます。

》会社を大きくして、 糸島にポジティブな空気を

— 慣れ親しんだ糸島で、
これから先の展望を教えてください。

仕事面ではやはり、たくさん稼いで雇用を増やして頑張りたいですね。飲食事業を大きくして、プラスアルファで絵画の販売や宿泊もやりたいと思っています。「ブルールーフってすごく楽しそうだな」とか「あそこの会社に関わると、いいものが生み出せそうだな」というポジティブな空気を作ってあげたいですね。学校とも関わること



スムージー以外の飲食でブランドも作りたいと、更なる事業拡大を目指す



「背中を押すのは得意なので、起業させまくってます」と、若い世代の起業への後押しも忘れない

で、子どもたちが楽しんでくれる。生徒さんも含めて、大人の方もそう思ってくれるような会社になりたいです。糸島の多くの人と関わって成長していきたいです。

— 糸島のこれからの未来に、
桑田さんはどのように関わっていきたいですか？

もう少し大きい話をする、これから糸島をもっとメジャーな場所にしたい。ちょっとおしゃれな田舎から、グローバル的にステップアップさせていきたいです。そして糸島に住んでいる若い世代の「糸島はいいところ」「長く住みたい」という思いが発展して、起業したり革新的な発信をしたりするすごい人が世に出てきたらいいなと思います。例えば将来現れる糸島の有名な経営者が、実はブルールーフや糸島の企業に影響を受けてやり始めました、というストーリーだと面白いじゃないですか。そういうポジティブな空気を糸島に与えたいですね。

「自分の住んでいる糸島は、世界的に見ても素晴らしい場所」。そんな意識を持つ次の世代を増やしていくことが、本当の意味での地域活性化になる——。そんな糸島愛にあふれる桑田さんの糸島しごとは、これからますます拡大していきそうだ。