

代表

日高孝太郎



KEY WORD

芯  
— shin —

▼2022年4月にスタートした『ピタピザ』。本場イタリアでピッツァを学んだ日高代表が手掛ける、ピザとギロピタの専門店だ。  
▼ピザとギロピタの専門店としては、日本初となる同店。オープン間もないながら、Google Mapの評価は4.9と高評価だ。「テイクアウトやドライブテイクアウトが人気で、すでにリピーターのお客様が何人もいらっしゃいます」と代表は手応えを感じている。  
▼当日、お店を手伝っていた代表のお母様に代表の印象について伺うことができた。曰く「何事に対しても一直線で、ストイックな性格。やると決めたら徹底的にやるタイプですね」とのこと。この芯のブレないまっすぐな性格こそが、代表の大きな武器なのだ。  
▼今後はお客様からのリクエストや感想をヒントに、さらにメニューをブラッシュアップする構えの代表。美味しい本場の味を、ぜひ一度味わってみては。

本場イタリアのピッツァとピタをお届け！  
日本初の専門店で全国展開を目指す

『ピタピザ』は2022年4月にオープンした、ピタとピザの日本初の専門店だ。ピッツァの聖地・イタリアで本格的にピッツァを学んだ日高代表は、本場の美味しいピザとピタの味を全国へ広げんと奮闘中だ。本日は同店にタレントの野村将希氏が訪れ、代表の足跡を交え、様々なお話を伺った。



日本初！ ピタとピザ専門ファストフード  
神奈川県大和市上和田 1823-17  
ファーム由松 103



URL : <https://pitapizza.shop>

「まずは日高代表の歩みから伺います。福岡の博多出身です。両親はジーンズショップを最大5店舗展開し、現在はネットも立ち上げ展開中なんです。しかしながら、私自身は全く別の道へ。『東福岡高校』に進学し、高校から始めたボクシングで2度日本一になり、卒業後も『中央大学』でボクシングを続けていたんですよ。」  
「ボクシングですか。日本一とはすごい。では、大学卒業後はどうされて？」  
「卒業後はすぐにイタリアに飛んで、2年間ピッツェリアなど星付きレストランに勤めました。自営業で働く両親の背中を見て育ったこともあって、「就職するより、自分のやりたい事を見つけたい」と考え、本場のピッツァを学びたいとの思いで渡欧したんです。イタリア語もまだの状態でしたから、現地で試行錯誤でしたが(笑)。」  
「すごい挑戦心ですね。ボクシングでも優秀だったんでしょう。プロを目指そうとは思われなかったのですか。」  
「考えなかつたと言えば嘘になります。しかし実際に世界で活躍する方々とも対戦させていただく機会を得て、世界チャンピオンレベルの方々の凄さを目の当たりにしたんです。私にはそこは遠いなと。そこでスパッと見切りをつけたといえますが、イタリアに行くこうと(笑)。」  
「男らしいですね(笑)。どうしてそんなにピッツァに魅了されたんですか？」  
「学生時代にイタリアのナポリで開かれていたピッツァ大会などで優勝された日本人のお話を聞きましてね。そういう方々が日本で開いたピッツェリアに食べに行ったりしたんです。お店全体が明るい雰囲気、店員さんが陽気にカウンターのお客さんへ

「美味しいピッツァですか？」とフランスクに話しかけているのを見て「あつ、これは良いな」と。私も相当陽気な人間なので「合うな」と思つて(笑)。「本場の本物を学ぼう！」、そう思つたのです。」  
「本場イタリアのピッツァは本当に旨いんですからね。一度食べたら忘れられません。旨いですよね。イタリアのピッツァは薄い生地が魅力で、ポリウムはすごいんです。けどあっさりしているのでペロッと食べられます。イタリアの方はそんなピッツァを週3回とか普通に食べてるんですよ。日本人がラーメンを食べに行く以上に皆さんピッツァを食べに行っていると思います。」  
「日本ではなかなかない光景ですね。では、イタリアから戻って来られて独立を？」  
「帰国後は『メゾンカイザー』というパン屋さんで1年ほど働いて、『俺のフレンチ』などの革新的な飲食店を多数手掛けている『俺の株式会社』に入りました。当時同社は立ち上がったばかりのベンチャー企業でしたが「ここは絶対来るぞ」と思つて。それから4年経験を積み、その後独立に向けて営業力、社会人を磨こうと営業マンもやりました。そうした多くの経験を経て、2022年4月に当店をオープンした次第です。」  
「コロナ禍の大変な中、独立をされたのですか。代表は本当に挑戦心の鬼ですね！」  
「コロナ禍で飲食事業が厳しいからこそ、このピンチこそ、チャンスなのでは?!」と戦略を練って、悩み抜き実行に移しました。周りの人たちにも、「正気か？ 止めたほうが良いよ。絶対大丈夫なのか」などと言われましたが、そんなの無視です。関係無いです。何故なら自分の中の市場戦略

と状況分析があつて「絶対にできるはずだ」と確信していましたから。外野の声に耳を貸してはきつと何もできません。格好つけてますが、実際はがむしゃらです(笑)。」  
「その芯の強さは、どんな事業をされる場合でも大事な部分でしょう。芯がブレてしまつと成し遂げられないですから。現在はお一人ですか？」  
「そうですね。お店が一人の場合など、人数でも回しやすいように、ピザのお店では珍しい食券機で、焼き上がったお客様に取りに来てもらうスタイルにしています。このスタイルはかなり珍しいと思います。が、地域の方々に受け入れていただけるように、試行錯誤していきたくです。今は母が手伝ってくれていますが、あと数日で帰国してもらい、一人で取り組みます。別れが怖いです(笑)。」  
「セルフピッカップはなかなか新しい斬新なスタイルですね。そこも強みと感じます。」  
「もう1つ当社の特色として、『ピタピザ』の名前の通り、日本初のピタとピザの専門店なんです。ピタというのは地中海地方の郷土料理で平たい白いパンのこと。これがイタリアではピッツァに発展してトルコではケバブに発展して、ギリシャでは肉を挟むギロピタという物に発展していきました。現地ではこのギロピタを『ピタ』と呼んでいるんです。当店はそのピタとピザの専門店です。これを全国展開したいの思いがあり、オペレーションを可能な限り簡素にし、どなたでもフランチャイズに加盟できるようなスタイルを確立したいと考えています。」  
「お話は尽きませんが、今後これから」



ゲスト ● 野村将希

「陽気な雰囲気の日高代表とお話できて、とても楽しいひと時を過ごすことができました。ピッツァへの情熱でこれからもどんどん美味しいピタとピザを作り続けてくださいね！ 応援していますよ」



「年後10年後の夢を教えてください。」  
「始まったばかりですから、お客様のお声を柔軟に取り入れ、美味しいメニューを追求したいですね。そして、5年後には全国区に店舗展開を果たせたいと思います！」  
「これからの展開が楽しみです。本日はありがとうございました！」