

注目トップの 着眼点

料理・酒・人が三位一体となつた
人情居酒屋で地域の愛される店に

(株)すずや
代表取締役社長

蟹江 優礼氏

■68P「インタビュー記事」



奈川・川崎市を中心に、地域密着型の居酒屋4店舗を展開している(株)すずや。契約農家まで毎朝直に取りに行く野菜を始めとした、地場の食材を使った料理、蔵元まで足を運んで集めた厳選された酒、そして人情味あふれる温かい接客を三本柱に、独自の魅力あふれる居酒屋を展開し、地域客を中心に支持を集めている。

代表取締役社長の蟹江優礼氏は、地元でファンを掴みながら長年商売を続ける“居酒屋のおやじ”を目標に、地元で愛される、そして自身や店で働くスタッフが愛着を持てる店づくりを、ゆっくりと着実に続けてきた。2010年9月には、2号店『鈴や』武藏中原店の向かいに4号店『常設 朝市酒場 中原支部』を出店するなど、ドミニナント展開にも意欲をみせる。



姉妹店『鈴や』の看板商品で箱入りのウニが付く刺身も注文可能。写真はサザエ、アジ、本マグロ、キンメダイなどの6点盛りで2680円。看板商品の一つで新鮮な魚貝を卓上コンロで焼く「魚貝の浜焼き」は、サザエやアワビなどを一個から提供する。



名物商品として開発した「壺だれ唐揚げ」5個580円。10年間漬け込んだニンニク醤油をベースに継ぎ足して作るタレに、揚げたての唐揚げを漬けて提供する。衣にひき肉を使い、漬けてもカリッとした仕上げている。

●ランチも好調！



ランチ営業も行ない、「グリルステームハンバーグ」5種類各880円を売り物に。クッキングシートに包んで提供し、シズル感をアップ。限定50食が売り切れる。

常設 朝市酒場 中原支部

■住所／神奈川県川崎市中原区下小田中1-5-9

地元の契約農家がその日の朝に採ってきた新鮮野菜、卓上コンロで焼き上げる魚貝の浜焼き、旬の食材を使った日替わりの大皿料理など、素材を生かした料理を中心に提供する居酒屋。向かいにある姉妹店の『鈴や』とは、メニュー内容や価格帯で差別化を図りながら、名物の刺身は出前も行なうなど、柔軟な発想で地元客の取り込みを狙う。客単価は3000円。

●朝獲れの地場野菜 鮮度抜群の魚が売り



毎朝、川崎市宮前区の契約農園まで取りに行く、みずみずしい野菜をふんだんに使用。写真手前の「農園野菜盛り合わせ」2人前1560円など、野菜のおいしさを生かした調理法で提供。自家製のつけ味噌も週替わりで、写真はゴマ味噌とトロロ味噌。

●日本酒も地酒に特化

日本酒も、あまり知られていないが実力のある地元・神奈川県の蔵元から厳選して仕入れ、地元産の地酒のみを提供する。



JR武蔵中原駅から徒歩3分ほどの住宅街に近い場所に立地。近隣サラリーマンの通り道でもあり、店頭には、契約農家からもらった耕運機をドンと置き、通行人にアピールする。



地元への愛着心や、地域活性化につながる地産地消を経営テーマに

■1999年に神奈川・溝の口に出店された『すずや』本店を皮切りに、神奈川・武藏中原と東京・自由が丘で、居酒屋を4店舗経営されています。

23歳の時に『すずや』本店を出店しました。元々は飲食店と無縁な仕事をしており、父が経営する会社を継ぐ予定でしたが、両親の離婚を機にそこを離れ、母と妹と三人で飲食店を始めることにしたんです。人々、人がよく集まる家で、人をもてなすことが好きだったんでしょうね。飲食業はその延長線上と考えていたので、自然な選択でした。また、居酒屋でアルバイトをしていた際、お客様においしいものを出すと、すぐに「おいしいね」と反応が返ってくるのがすごく嬉しかったんです。そういうやりとりが面白く魅力に感じて以来、居酒屋ひとすじです。

■作年に出店された『常設 朝市酒場 中原支部』は、地産地消をテーマにされています。

3年ほど前になりますが、地産地消について改めて考えた時、その裏にある地元への愛着心や、地域活性化への思いなどが、地元密着型の商売をしている私たちの店にぴったりとはまると感じたのです。

以前は、野菜の産地として知られている神奈川の三崎から野菜を仕入れていました。しかし、同じ神奈川といつても店からかなり遠く、毎日

通うことができません。そこで2年前より、自宅から車で5分ほどの場所にある、川崎・宮前区の山田農園さんと契約して、朝採れ野菜を毎朝仕入れに行っています。野菜は畑から採った瞬間が一番おいしく、味も濃厚です。旬の野菜を全店で提供し、お客様に楽しんでいただいている。自分たちで畑に仕入れに行っているので安心・安全な野菜を提供できるのも強みです。

居酒屋なので鮮魚にもこだわっており、『すずや』本店を始めて2年目くらいに紹介してもらつた業者さんと、いまも付き合いを続けています。私は魚の扱い方を一から教えてくれた方で、イキな付き合いができる人です。日本酒も、神奈川の蔵元から厳選して仕入れています。

山田農園さんや業者さんには、必ずお客様の感想を伝え、先方からは売り方や食べ方についてアドバイスをもらうなど、常にフィードバックを行ない、信頼関係を築いています。人と人の輪を大切にした商売をしたい、鮮度を大事にしていいものを提供したいという私のこだわりを理解し、同じ思いを共有してくれているからこそ、お客様にも喜んでいただけます。

■新業態の『朝市酒場』は、姉妹店の『鈴や』の前に立地しています。ドミニант展開を意識されているのでしょうか。

働くスタッフや地域のお客様が愛着の持てる

店づくりを目指しており、田町の『駒八』さんのような長年地域で愛される居酒屋経営を考えていきました。そこで『鈴や』の前の物件が空いた時、チャンスだと思って出店しました。

人情味に溢れて温かい接客をする昔ながらの居酒屋のおやじが目標

■居酒屋経営で大切にされているのは何ですか。

ただし、業態が被つてお客様の取り合いになるのでは意味がありません。使い分けをしてもらえるように、あちらが刺身ならばこちらは浜焼き、というように看板料理を変えました。なので、『朝市酒場』ではオリジナルの「グリルスチーム鉄板ハンバーグ」を開発しました。また、『鈴や』は座敷席があつて宴会需要の高い店なので、『朝市酒場』は日常利用できる大衆酒場にし、パイプイスなどを使って初期投資を抑え、その分、お客様に還元していく方針です。

■震災後、居酒屋業態は特に落ち込みが激しいようですが、御社はいかがでしたか。

3月は歓送迎会シーズンだったこともあり、かなり落ち込んで心配しましたが、現在は盛り返してきました。昨年、オープンした『朝市酒場』を除き、3店舗とも昨対比がプラスになる好調です。実際、宴会のキャンセルが非常に多かつたのですが、お客様も好きでキャンセルする訳ではありません。そこでスタッフ全員に電話を受ける時には明るい声で「またよろしくお願ひします」と受けようと伝えました。そのおかげか、3月の送別会をキャンセルされた方が、その後、わざわざ集まつて送別会のやり直しをやってくれることもけつこうありました。

居酒屋は「料理・酒・人」の3つのバランス

が大事だと考えていますが、中でも人と人のつながりの場でもあるので、人材は非常に重要視しています。

例えば、私たちの店はキッチンのスタッフは全員社員です。地元に密着し、料理を作りながら、人情味に溢れて温かい接客をする居酒屋のおやじを私たちは目標にしており、店長はイコール料理長で、接客もします。その他の社員も基本的に一つの店に定着させています。料理のクオリティーや提供スピードも考えるべきことですが、お客さんに対する安心感を与えるためでもあります。馴じみの顔が料理を作つて接客をしていれば、安心ですよね。

また、店長には自分の店という意識を持ち、愛着心を持つてもらいます。そうすれば常連さんが席に座つたらキープしているボトルをすつと出してあげるなど、自然に気づかいと心づかいのできるいい関係をお客さんと築けると実感

しているからです。

人材育成に関しては、特にマニュアルはありません。まだまだ小さな会社なので愛着心が湧くように、常に相手の立場になつて物事を考

る「思いやりの気持ち」を大事に行動することを伝えています。まず、私自身でやつてみせて、店長にその後ろ姿をみせる、そして店長はまたその下の人に後ろ姿をみせる、それがすべてだと思います。月に一度、社員全員で集まつてミーティングをし、情報共有や売上報告などを行なっています。また、アルバイトスタッフには、3ヶ月に一回、決起集会やお別れ会、プレゼン

大会などの集まる機会を設けて、人を喜ばせることの楽しさや人が喜んでいる姿にやりがいを感じると思えるような環境をつくることを心掛けています。こうして、まずスタッフ同士の信赖関係を築くことが、結果としてお客様との信赖関係を築く第一歩になると考えるからです。

マニュアルはありませんが、「経営理念5カ条」

社員は12人で、キッチンスタッフはすべて社員。蟹江社長と同じく30代、20代中心の若い力を集結し、「お客様の期待にこたえること」ができる店を作ってきた。



Nobuyuki Kanie

►1975年生まれ。東京都出身。23歳の時に1号店となる神奈川・溝の口の『すずや』本店を出店。お客やスタッフとの間に、人情味のある信頼関係を築くことを大事にしつつ、地産地消に力を入れるなど、地域に密着した居酒屋を展開。現在、神奈川・川崎市を中心に、4店舗の居酒屋を経営する。

Company

- 本社／神奈川県川崎市高津区新作5-9-1
- 従業員／社員12名、PA30名(2011年4月28日現在)
- 設立／2002年
- 資本金／1000万円
- 店舗／
『すずや』本店(神奈川・溝の口)
27坪・50席 客単価4000円
『鈴や』武藏中原店(神奈川・武藏中原)
35坪・70席 客単価4000円
『すず家』自由が丘店(東京・自由が丘)
25坪・40席 客単価4500円
『常設』朝市酒場 中原支部(神奈川・武藏中原)
25坪・42席 客単価3000円
●HP／<http://www.suzuya-group.com/>

マニュアルはありませんが、「精神21カ条」「思い6カ条」というものがあります。これまで私が口頭で伝えてきたことを明文化したものですね。どれもそんなに難しいものではなく、例えば「『明るく・仲良く・元気よく』をモットーとする」といった基本的なことが並んでいます。『明るく・仲良く・元気よく』そんな風にお客さんを迎えたら、お客さんも樂しいでしょという風に、スタッフに伝えています。また、「『義理と人情とやせ我慢の精神』で人間関係を築く」という項目もあります。この人情犠牲にするときの本音です。そうやって人に接していくれば、いい関係が築けると思うのです。今後も人を育てながら、身の丈に合った愛着の持てる店づくりを変わらず続けていくつもりです。