

# その5

特産さつまいもで懐石料理  
県外顧客もターゲットに  
“本物のおもてなし”を追求



## 小江戸川越 いも膳

法人名 有限会社 いも膳

業種 一般飲食店

代表者名 かみやま まさひさ  
神山 正久

創業年 昭和57年

店舗数 2 (他にうなぎ専門店「うなっ子」)

所在地 埼玉県川越市小室15-1

従業員数 30人

電話 049・243・8551

URL <http://www.kawagoe.com/imozen/>



小江戸の趣がしっくりとくる門構え

#### ◆季節を感じる日本料理で

#### 郷土のさつまいもをアピール

武蔵野台地の東北端に位置する、埼玉県川越市。かつてこの地は江戸の北の守りとして重要視され、「小江戸」と呼ばれるにぎわいを見せました。現在でも、「小江戸川越」と親しまれ、随所に江戸時代の面影を残しています。その「小江戸」を店名に冠し、川越の農産物であるさつまいもを素材に使った郷土料理をテーマにメニュー展開をしているのが「小江戸川越 いも膳」（以下「いも膳」と表記）です。

昭和五十七年の創業当時、川越市には地元のお客様をターゲットとする何百年も続いた料亭やうなぎ屋など、立派な店がたくさん営業していました。その中で経営していくには、「いかにお客様に注目して、喜んでいただくか」と考えました。

そこに住んでいる人がいる限り、必ず親戚や友だちがやって来ます。その時に、「ゆっくりとうまい郷土料理と一緒に食べられる店があったらいいな」と考え、当時は周りは田んぼばかりで何もないこの地に、五千万円ほどの融資を受け、店を開くことにしました。食材は、地元産で良質なものが十分供給可能なさつまいもを使った珍しい料理を提供する

店にしようと考えたのです。

川越ではさつまいもは、昔から郷土食として親しまれてきた歴史があり、「一番おいしいものはこの風土が育てた食材である」という確信があった神山さんは、それを主役にした料理屋を開こうと決めたそうです。

◆ 数年後を見据えて、すべてを考える

しかし、いもは高級な食材ではなく、てんぷらなどで家庭の食卓にのることが多く、そのイメージは決して良いものではありません。そこで、盛り付ける器や掛け合わせる食材にこだわることで、「いも」という先入観を取り除こうと試行錯誤の結果、今のいもをメインとした「いも懐石」が出来ました。

「懐石だからと言って、いもの形をしたものを三品も食べたら、おなかはいっぱいになります。懐石料理として食べてもらうには味はもちろん、姿形を変えて視覚に訴えることが重要です。『いも』は、ふかす、すり下ろす、乾燥させる、などして使うことができます。そして、『煮る、



力強い筆遣いの看板が目を引く玄関先



散策ができるほど広い敷地

蒸す、焼く』という日本料理の基本に当てはめ、一つ一つの料理を作り上げていきます」  
料金は、「いも懐石・花」が五千五百円、「いも懐石」が四千二百円（いずれも要予約）。「いも懐石・花」は、先付に始まり、前菜、碗物、焼き物、揚げ物、蒸し物、お凌しのぎ、甘味と続き、デザートで終わります。目にも舌にも鮮やかな構成です。予約なしでも「いも点心」（二千五百円）のほか、いもを使った一品料理を味わうことができます。

◆自然を感じることも、日本料理には大切

駅から車で約十分という立地は、集客には適していないように見えます。しかし、神山さんは、あえてここを選びました。

開店当初、店の周りは田んぼに囲まれていたと言います。

「日本料理というのは、肌で季節を感じるものなんです。お客様も、従業員もそれを感じていくことが大事。窓を開けて四季が感じられないと、感性は磨かれないんですよ。だから、駅から離れている自然の多い場所を選びました」。また、お客様にはゆつたりとした空間の中で、くつろいだ気分で料理を食べていただ

きたいという思いもありました。

現在、店の周辺には住宅やビルもありますが、「いも膳」の敷地内は四季折々の趣を堪能できます。神山さん自らが水まきをするという庭園は、北山杉を中心に北海道から鹿児島まで日本中の植物を集め、いつ訪れてもお客様の目を楽しませています。

「気付くお客様はすごく少ないかも知れませんが、それがわかったときに感動するものを随所に配置しておきます。それを発見したお客様も喜んでいただけるし、仕掛けた側もうれしいものです」。たとえば、桜だけで四〜五種類あり、より長く花を楽しめるように組み合わせています。

◆料理はもちろん、店内の装飾・調度品も  
本物をそろえる

「料理はおもてなし」がモットーである神山さんは、飲食にたずさわると決めて以来、よりお客様に喜んでいただけるものを提供しようと、今でも最高の食材を求めて全国津々浦々の料理店をめぐり、食べ歩いています。



さつまいもを主役にした華やかな「いも懐石」



会席料理も絶品

もちろん、各地で出会うその土地の最高の食材は、「いも膳」のメニューに取り入れることを前提としています。たとえば、神山さんが特別のルートで手に入れた琵琶湖産天然うなぎの蒲焼きは、養殖の二倍は厚みがある、ふつくらとした上物。それが良いもので

あるとわかる目と舌を持つていれば、あえて口に出して言わなくても、その食材を扱う「いも膳」がいかに質の高い店であるかは実感としてわかっていただけです。このように食材にこだわり、お客様に四季折々の「本物の味を知る」機会を提供し、喜んでもらえる店でありたい、という思いが神山さんにはあります。

こだわりは、料理だけではなく、店内の装飾などからもうかがえます。壁にかけられた絵画から個室に飾られた花瓶、床の間の掛け軸まで、偽物は絶対に置かないという徹底ぶり。しかし、それは敷居を高くするためのものではなく、信頼を得るもの。「一つでも偽物を置いて、それを見つけたお客様がどう思うか。料理も疑うじゃないですか。この店は偽物とかレトルトも使っているんじゃないかって。一つでも、そういう要素があれば、本

物の『おもてなし』ではない。『なんだ、格好だけじゃないか』となる。お客様は満足しないでしょう」。さらに、料理だけではなく、むしろそれ以上に「心構え」が重要だと神山さんは言います。「当たり前前を当たり前前にできる」店であること。「庭掃除もその一つ。秋には三時間かけて落ち葉掃除をしています。もちろん、毎日、部屋を清め庭に打ち水してお客様をお迎えします」。おもてなしの原点は、誰にでもできることをきちんとやっておかなければいけない、その「心構え」をもって接客することがお客様に満足感を与え、店の評価を高める、と神山さんは説きます。

都心からお客様が見えます。「たかが川越、たかがいも膳」と思っただけのお客様たちに「されど」と言わせるのが勝負どころ。都心から来るお客様というのは、良い物をたくさん知っていますから、店に来たときにいかにして満足し、納得してもらえるか——それも経営者としての楽しみの一つ。新たな食文化を創ることによって、見る目を持ったお客様が集まるようになります。そのときに、十に一つでもそのお客様の目に留まるものがあれば、リピーターとなっただけ。「期待を裏切らないためには、料理はもちろん、他の分野についてもどんどん自分たちが勉強をしていかなければいけない」と神山さん。

店のどの部分に「来た甲斐<sup>かい</sup>」を持たせることができるかはわかりません。だから、つねに「なに？ なぜ？」という意識を持って、人気の店や老舗店を見て歩き、自分はその店

で何を感じたのかを踏まえて、「いも膳」にきたお客様たちに何かしらの満足を持ち帰ってもらうことを神山さんは大切にしています。

◆消費者の関心を事前にキャッチ、五〜十年先を見据える

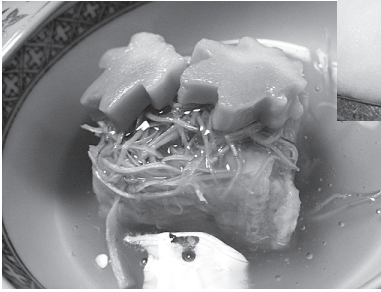
神山さんが飲食店を目指したのは、中学三年生のときだそうです。

「自宅が飲食店の友人がいて、野球の帰りに寄って食事を出してもらったら、すごくおいしかった。『いつもおいしいものが食べられていいなあ』と思って、板前になろうと決めました」。以来、どこへ食事に行っても居心地の良さや、印象的だった料理などを記憶と感覚に蓄積し、その夢を実現させました。

しかし、経営というのは経済に大きく左右されるものだ実感する日がやってきます。景気が悪化したことで「個人の心のゆとりがなくなってしまった」と神山さんは感じました。うです。「人それぞれの、個性と感性を身につける時間がなくなってきています。食事を通してそれを育てていくのがわたしたちの仕事だと思っています。そういう今こそ、『食とは何か』という原点に戻る必要があると思います」。

かつて料理屋は、普段、自宅では食べられないおいしいものや、珍しいものがあるから、食べにいく価値がありました。それが、食品の加工・保存技術の発達・普及で、ある程





さつまいも料理ということ  
を忘れさせる美しさと味の数々

度の味を家で食べられるようになったので  
す。でも、それは作られた味で、食材のも  
つ自然の味ではないという違和感を、料理  
人である神山さんは感じています。「大切  
な人をもてなす時には、本当においしい店  
に連れて行くでしょうか？ だから、今後は  
価格破壊に走る、空腹を満たすための『便  
利主義』の店と、『美味主義』の店との棲  
み分けが進むと思います。個人店は、より  
味や素材の良さを提供できる店でなければ  
いけない。今後、消費者の関心は便利重視  
から、おいしいものを食べて心を満たして  
くれる『おもてなし』ができる店へとシフ  
トすると思います。それを見越して、今か  
ら準備しておかないといけないですね」と  
神山さんはお客様が次に何を求めているの



老舗旅館のような雰囲気個室

かを常に考えています。

もちろん、自身の経営が安定することを望んでいます。そのため、いつも物事を前向きに考えることを心がけています。「その時だけの利益追求をせず、今は次の流れの準備期間だととらえる。必要なのは、五年、十年先を見据える目。現状にあえぐばかりでなく、先手を打つことが大切」をモットーに営んでいます。

◆地元の農産物で町おこしをする、  
成功事例としての役割

懐石料理は日常的に食べるものではないので、神山さんは地元の人たちには七五三や成人式、結納などの特別な日に、また県外から小江戸川越を楽しみに来た人たちに利用してほしいという考えで経営しています。地元の食材をアレンジした料理で成功している「いも膳」は、さつまいもについての資料館を設立した経緯もあります（平成二十年、資料を市へ寄贈。その後、建物は美術館「呼友館」に改装）。

「いもがたくさん採れる地域は全国にあります。だから、さつまいも資料館を作った方の人に町おこしの事例として情報を開示しました。いも懐石を食べて、『じゃあうちではこういうものを作ってみよう』とか、他の農産物でも『このバラエティー豊富な調理方法を応用できないか』と自治体などの団体が見学に来られました」

神山さんは同業者から融資を受ける際のアドバイスを求められることもあるそうです。そんなときにはこう言います。「現状維持のための資金確保ではないけない。将来実るものが見える投資でなければ」と。不況に苦しむ時代だからこそ、安定した経営に必要なのは、足元だけではなく、のちに来る「波」を読むこと、そして、そこから、現実に落とし込んだ計画を立てていくことが大事なのだ、と神山さんは話します。

#### ◆取材メモ

印象的だったのは、店主である神山さんの笑顔。気さくで、物事のとらえ方や考え方、切り口の面白い方です。すべての話には納得のいく裏付けがあり、力強さと少年のように目を輝かせて語る熱い姿勢には、感動を覚えました。その説得力は約三十年続く店の歴史と、さらに良い店づくりを目指す姿勢からも感じ取ることができません。登場した「いも懐石」は、どう調理をすればこの食感が生まれ



隣接する美術館「呼友館」

るのか想像できないほど、一つひとつの仕事が非常に凝ったもの。季節ごとの「もてなし」をすべて体験してみたいと思わせる店でした。

また、美術館の無料開放や、後に市へ寄贈したさつまいも資料館の創設など、スケールの大きな人物であることがわかります。こういった心の通った経営が、地域の業界底上げにもつながっていくのだと思います。