

その9

風味が絶妙の名物茶そば
お客様の意を先んじて汲み
毎日が「損して得取れ」



しょうふくてい
招福亭

法人名	有限会社 招福亭
業種	そば・うどん店
代表者名	<small>しみず ひさゆき</small> 清水 久行
創業年	昭和12年
店舗数	2
所在地	京都府京都市下京区新町通六条下る <small>うしとら</small> 長町891
従業員数	7人（ほかにパート・アルバイト16人）
電話	075・351・6111



新町通に面して立つ「招福亭」本店

◆京都駅近くで昭和十二年に創業

「招福亭」本店は、京都駅北側の中央口から洛中を南北に貫く烏丸通りから二筋ほど西側にある新町通に面しており、京都駅から時間にして徒歩で十分ほどの商業地と住宅地の混在地域に位置しています。

インターネットで「招福亭」を検索すると、グルメブログなどで、「小路に面して見て見つけづらい難点はあるが、親しみやすい雰囲気、趣がある店だ」とか「観光客が気軽に立ち寄るような店ではないが、地元のおいしい食事をしたいというお客様に喜ばれる」「普段使いの最強の店」といった書き込みが目につきます。現社長の清水久行さんによると、常連客が九〇%を占めるそうで、地域にしっかりと根を張った店と言うべきでしょう。

昭和十二年、久行さんの父、三次郎さんが製麺業^{せいめん}とともにそば・うどん店を営業するという業態で創業。現在の店舗は昭和四十年代に建てられたもので、「新築当時はハイカラな建物で、当時では珍しい地下室も備えています」と清水さんは話します。その地下室で



宇治店／窓越しに見える庭が美しく、座敷と茶室も備える



◆名物茶そばの誕生秘話

「招福亭」といえば茶そばで知られています。そば粉に宇治うじ田原産たわらの三種類の抹茶をブレンドして加え、さらに小麦粉とつなぎも加えて地下水を使って製麺しています。

は今も製麺が行われ、早朝四時、五時には清水さんの一日がここから始まります。

昭和五十年、清水さんは父、三次郎さんから経営を引き継ぎ法人化したのをきっかけに、製麺は自店専用に限り、そば・うどん店に専念することとなりました。

平成四年には、宇治店を宇治市五ヶ庄平野にオープン。JR奈良線と京阪宇治線の黄檗おうばく駅からはいずれも徒歩五分ほど、京都大学宇治キャンパス正門前という恵まれた立地で、庭や茶室も備えた趣のある店舗です。平成九年からは、割烹料理店で修業した長男、裕介さんが店を切り盛りしています。

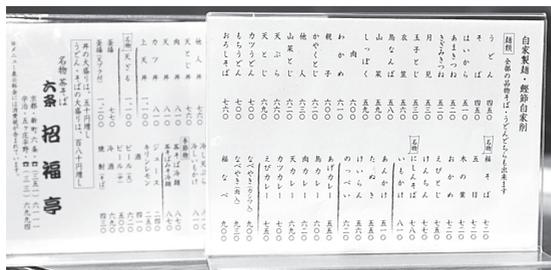


一番人気の茶そばの天ざるは 1,100 円

伸ばしたのは、茶そばの人気によるものでした。茶そばは、抹茶色が美しい細麺に仕上げであり、のどごしの良さとはのかに香る抹茶の風味が絶妙で、人気の理由がうなずける一品です。

そばばかりでなく、うどんも自店で製麺しています。よりおいしく食べてもらおうと、夏場には麺を細く打っています。こうすることで、のどごしがさらに良くなり、暑いシーズンでも食欲が増すそうです。自店で製麺する強みがここでも発揮されています。

清水さんは、店を継承するにあたり、「もつと喜んでもらえるインパクトのある日本そばができないか」という思いを常に抱いていました。それには「オリジナルの名物そばをつくることだ」と決意。茶所・宇治にちなんだ抹茶を混ぜるのが最適と思いつき、三次郎さんに反対されながらも自店で製麺する強みをいかして三年間の試行錯誤の末、昭和四十三年、ついに茶そばを誕生させました。そして、誕生から数年間は茶そばと従来の日本そばを製麺していましたが、昭和四十九年ごろから、一気に人気が高まり茶そばのみになったそうです。昭和五十年には前年比千六百万円増と大きく売り上げを



豊富なメニュー

「招福亭」では、東本願寺や西本願寺など、寺院の催事の際には大量の出前注文が入りますが、このような際にも茶そばは遠来の参拝者に喜ばれています。春・秋の彼岸会、晩秋の報恩講など、一週間ほどの催事期間中、毎日、百食近い出前をされるそうです。

◆豊富なメニューを提供

清水さんのお話からは「お客様が喜んでくれることには何でも応えたい」との思いが伝わってきます。

お客様の「そばもいいけど、ご飯ものも食べたいな」と注文を待っている清水さんにつぶやく姿を何度も耳にしていたのがきっかけで、単品のそばやうどんにかやくご飯を組み合わせた「セットメニュー」も、いち早く売り出しました。昭和五十年のことでした。「この辺りでは、『セットメニュー』を始めたのは、おそらくうちの店が一番早いのでは」と清水さん。茶そば同様、常にお客様の要望を捉える「アンテナ」を張り巡らせている清水さんは、いつも来てくれるお客様を飽きさせないよう、二日ごとに「セットメニュー」の食材を変える先手先手の気配りを

忘れません。現在、セットメニューには、メインの麺類と炊き込みご飯という組み合わせと、井ものに小鉢の麺類が付く二種類があります。価格は、うどん・そばの単品は四百五十円から、セットは七百十円からで、麺類の数だけ組み合わせができます。

季節到来を実感してもらうため、炊き込みご飯には栗や松茸を使い、宇治店では期間限定の季節メニューを提供。他にも顧客ニーズに応えるため、学生向けにボリュームのあるセット、女性向けのヘルシーメニューなども数多く開発しています。訪れた十一月下旬には冷やしなめこそば、きのこそばといった季節限定メニューが店に掲示され、注文したお客様は旬を賞味していました。また、各テーブルには人気商品の栄養成分表も置き、お客様に対する細やかな心遣いが随所に見られます。

◆手を抜かないことで「安くておいしく」を実現

「炊き込みご飯の仕込みもすべて自店調理で、市販品は一切使わない」ことも清水さんの信念です。すべて自店調理するのは価格を抑えるためと、常に同じ味をお客様に提供し続けるために不可欠で、これに「本物の良品を使う」が付け加えられます。出汁だしに使う昆布は利尻産、ウルメイワシや鯖節も土佐や熊本、焼津産と決められています。昆布は二、三年倉庫で寝かせてうま味が増すのを待ってから使い、ウルメイワシや鯖節は使う前に天日

おもなメニューの栄養成分一覧

メニュー	エネルギー (kcal)	たんぱく質 (g)	脂 質 (g)	食 塩 (g)
ざるそば	220	4	1	2.8
名物福そば	420	17	7	6.0
親子丼	830	27	11	7.2
かつ丼	900	28	29	4.6
天ぷらそば定食	690	20	16	7.3

栄養成分の測定は(社)京都府栄養士会

お年寄りにも喜ばれる栄養成分一覧表

干しし、必要な分量を機械で削るといって徹底ぶり。清水さんをお得意さんで見込んで、昆布や鯖節の出来が良い年には、「大量に仕入れては」と取引の業者から声を掛けてくれる信頼関係も築いてきました。もちろん、しょうゆやみりんもメーカーが決まっております。一斗缶で購入します。

「製麺から始まるすべてを自店内で処理することが、価格を安くできるポイント。他の人より少し努力すればできる」と清水さんはこともなげに話しますが、何事にも手を抜かずに取り組む姿勢もうかがえます。一人でも多くのお

客様に満足していただくため、「安くて、おいしい」を常に考えています。自店でまかなう部分が大きいほど利益率はアップし、資金繰りに余裕が持てれば、大量買い付けなどでさらに仕入れ値が安くなり、利益率も高くなります。「安くて、おいしい。だからお客様が増え、資金も潤沢に回って行く」という構図が見えてきます。昭和五十年以降、ずっと右肩上がり売り上げを伸ばして来られた一番の理由は、先を見据えた堅実な経営のためなのものです。



300円と500円の2種類がある
サービス食券

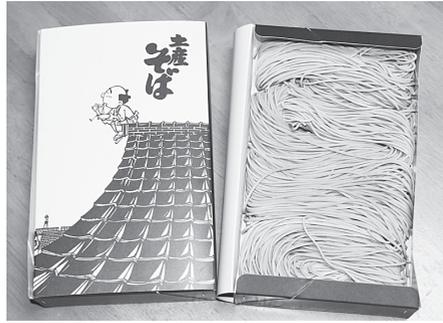
◆サービス食券など、お客様へ

こまやかな気配り

清水さんは昭和六十年、喫茶店で流行していたコーヒー券にヒントを得て、サービス食券を発売しました。三百円券十一枚(三千円)と、五百円券十一枚(五千円)の二種類で、どちらも一割お得。

常連客や、家族連れなど大勢で来店する主婦層の購入が多いそうです。毎月、本店では二百綴り、宇治店では百綴りほどが購入されています。利用頻度の高いお客様が一年間で節約できる金額はかなりの額になるだけでなく、「ポイントカードよりも使いやすい」と好評価のようです。

「招福亭」では一日に六十件近い出前をこなします。平日なら会社関係、土曜・日曜は個人宅と毎日ほぼ同じ件数があり、一件七食平均でも四百食を超える数が出ます。最近では、容器の引き取りを面倒に思う人や、特に女性の一人暮らしなどの場合は「何度も来られるのはイヤ」と言う人も多いそうです。そこで、発泡スチロール製の容器での出前も行おうにしています。もちろん容器代をいただくことはありません。



持ち帰り用箱入り生麺。年越しそばには「晦日」のシールが貼られる

お客様に喜ばれることは何でも取り入れる清水さんの姿勢は、店の営業時間にも表れています。本店は年中無休で、平日は午前十一時から、土曜・日曜は午前十時に店を開けます。土曜・日曜の営業が一時早い扱いは、隣接する銭湯を利用するお客様を思っていること。こうした清水さんのお客様への細やかな心配りは、自然、顧客満足度をさらにアップさせ、さらなる顧客増、売り上げ増につながっています。

昭和六十三年からは年越しそばの予約販売も始めました。毎年十二月十五日から予約受け付けが始まります。生麺か、ゆで麺かを選ぶことができ、にしんやきつね、天ぷらなど店内で注文するのと同じ価格で持ち帰ることができます。出汁と刻んだ九条ねぎなども付き、ゆで麺なら帰宅後すぐに食べることができる、手問いやらずの年越し茶そばという訳です。「近くにある銀行さんなど、年末ぎりぎりまで仕事をされる事業所からの予約も多いですね」と話す清水さん。予約数は毎年一割程度の増加率で、昨年は約千二百食を売り上げました。

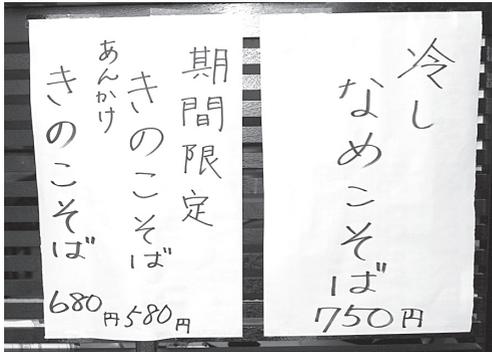


奥様の美鈴さんと

◆接客の良さも折り紙付き

本店で常連だという女性客は「とくに出汁がおいしい。でも、一番気に入っているのはお店の人の愛想が良いこと」と話してくれました。清水さんは従業員に「接客は明るく、笑顔で」と伝えていきます。そして清水さんのモットーである「お客様に喜んでもらいたい」気持ちも従業員に通じ、接客の良さでも折り紙付きの好評価になっています。

従業員と一緒に慰安旅行は年に一、二回。韓国など海外へ出かけたこともあります。毎月一回はカラオケやボウリング大会も開いて親睦を深め、本音を聞き出す場にもなります。さらに従業員の結束力を強めるのが、毎日、全員で同じ食事を摂る習慣。まかないの食事は奥様の美鈴さんが担当で、おうかがいした日のメニューは春雨の中華風炒め物、芋の煮付け、きんぴらゴボウなどなど…、たくさん品の数が用意されていました。清水さんにとっては自慢の奥様であり、奥様にとっては信頼できるご主人。夫婦の仲の良さもお店の雰囲気づくりに一役買っているようです。



宇治店の玄関先に張り出された限定メニューの告知

◆時代の变化早いが、変わらぬモットー

「招福亭」にはホームページはありませんが、四、五年前からブログなどで紹介される機会も多くなり、場所がわかりづらいにもかかわらず、観光客などの来店も増えてきました。先輩に教えられてわざわざ訪ねて来る修学旅行の学生や、初冬の都大路を駆け抜ける「全国高校駅伝」参加チームの中にも毎年訪れる人たちがいると清水さんは話します。また宇治店では、黄檗山萬福寺と平等院を巡る観光ルートの中点にあたることから、観光会社と連携して、観光バス利用者の昼食場所としての利用を働きかけており、今後の顧客増が見込まれます。

「世の中の変化が早く、一、二年でどんどん変わっていく。それを見越した経営が必要」と話す清水さんですが、「良いものを安く」「損して得取れ」などは、変わることはない経営指針であり、宇治店を任せている長男の裕介さんには「手を抜くな」と言い続けているそうです。

インターネットでの情報配信や本店の店舗新築なども検討中ですが、「裕介次第」と、スムーズな事業継承に思いを馳せているようです。「うまい、早い、安い」に

名物の茶そばを持つ店は、これからも多くの人に愛され、店名の通り訪れるお客様が「幸福」を感じる一杯を提供し続けるに違いありません。

◆取材メモ

早朝から製麺を行い、閉店は午後八時を過ぎる日がほとんど言う清水さんの睡眠時間は五時間程のようです。

はつらつとされ、話しぶりもテキパキと要領よく、率先した仕事ぶりに、奥様や家族、従業員も追従し、活気あるアットホームな店づくりに通じているのでしょう。清水さんが店に居ないと、「出汁の味がいつもと違う」と言う常連さんがいるそうですが、それはきつと親しみのこもった挨拶代わり、主の不在を気に掛けての一言に違いありません。

清水さんは、かやぶき屋根の民家群で知られる府内の美山町で地元農家やそば店などで作る「美山ごんべの会」の会員です。平成二十一年はそば粉の八割を美山産、二割をお隣の滋賀県産でまかしていました。今後も美山産そば粉をもっとPRし、農家との契約も検討したいと、そば畑の視察も熱心に行っています。