

## その20

単品の田舎料理を一堂に会し  
「正調さつま料理」としてブランド化  
県外からのお客様から好評を博す



くま そ てい  
熊襲亭

法人名 薩摩本陣 株式会社

業 種 一般飲食店

代表者名 くろかわ まさお 黒川 雅夫

創業年 昭和41年

所在地 鹿児島県鹿児島市東千石町6-10

従業員数 40人（うちパート11人）

電 話 099・222・6356

U R L <http://www.kumasotei.com/>



「熊襲亭」の全景

### ◆夢の天文館に進出、「熊襲亭」を創業

◆南九州最大の繁華街、天文館で創業四十三年  
鹿児島市は、桜島と南洲（西郷隆盛）さん、そして南九州最大の繁華街で知られる天文館のある人口約六十万人の都市。その天文館は、メインストリートの電車通りを挟んでいづろ通り、千日通り、照国通りてつくにといったいくつもの商店街通りがあつて、飲食、娯楽、歓楽街がアーケードでうまくつながつた繁華街です。そして天文館本通りの中央部に近いセピア通りに「熊襲亭」があります。創業以来四十三年、元は料亭だった四階建ての建物がどっしりと構えています。

昭和四十年、現社長の黒川雅夫さんが高校一年生のころ、父、文男さんは鹿児島市内で「味の本陣」という名の食堂を開いていました。県庁や市役所、商業ビルが立ち並ぶ繁華などところで、黒川さんも弁当やうどんの出前をしたりして、店は繁盛したそうです。一年くらいして文男さんが一念発起し、軌道に乗っていた店をたたんで天文館に店を構えまし



「熊襲亭」のロビー

た。天文館で店を開くのが先代の夢だったので。手打ちうどんの店でした。

しかし、半年もたないうちに、知人たちから「飲食店を手放すので引き取ってもらえないか」との相談が持ち上がりました。場所は、現在の店のすぐ近くで七階建てビルの地下にある「熊襲亭」という店でした。この知人たちというのは、先代が戦後しばらくして香川県高松市から出てきて勤めていた鹿児島市内の旅館の同僚たちで、退職後に「熊襲亭」を共同で経営していたそうです。

文男さんは昭和四十一年七月、この店を引き受けて「熊襲亭」を設立、「熊襲亭」の屋号はそのまま引き継いで開業しました。屋号の「熊襲」の由来は、大和時代に南九州で勢力を誇った熊襲族が洞窟で宴会を開いたという神話からきています。



3階の個室



2階の大宴会場

### ◆会席風「正調さつま料理」で売り出す

当初は「熊襲鍋」と呼ぶ鍋物料理やさつま揚げなど、単品としての薩摩料理を提供する店でした。薩摩料理といってもどちらかと言うと田舎料理でした。そんな薩摩料理をお客様に堪能してもらおうと試行錯誤を続け、約半年後に「正調さつま料理」と銘打って薩摩料理のすべてを一度に味わえる会席風のコース料理として売り出しました。郷土料理をふんだんに取り入れて「準人<sup>はやと</sup>コース」「熊襲コース」といった具合にバラエティーに富ませ、

これまでの薩摩料理には見られなかった風格のあるかつ統一のとれた料理に仕上げたもので、これが大当たりしました。

いざなぎ景気のはしりのころで、観光ブームにも助けられて天文館にやって来る観光客の多くが、薩摩料理の店としての噂<sup>うわさ</sup>や紹介で「熊襲亭」を訪れるようになります。しかも、これまでのありふれた田舎料理が会席風の薩摩料理にリメイクされたことで、地元のお客様も見直すようになったそうです。

昭和五十年一月、事業拡大のため近くの料亭の建物の一

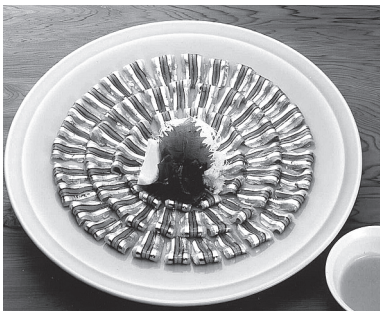
部（約二百平方メートル）を買い取って移転しました。この年に東京の大学を卒業した黒川さんは、先代に呼び戻されて役員として入社し、経営に参画します。そして昭和五十五年に先代が亡くなり、会社を継ぎました。

平成元年には、一部を買い取ったこの料亭が廃業したため建物のすべてを買収し、改装したのが現在の「熊襲亭」です。四階まであり、玄関を入ってすぐ左側に三十四席の掘りごたつ式の部屋、二階は十人から最高七十人まで収容できる大小合わせた二十四部屋、三階は最高八人までの個室が三部屋、四階は三十人までの会議室を備えています。

### ◆薩摩料理を鹿児島島のブランドに仕立てる

一般的に薩摩料理と呼ばれるのは、黒豚とんこつ、地鶏のたたき、きびなごの刺身、さつま揚げ、酒ずし、さつま汁が代表的なもので、沖縄料理の影響もあると言われます。

「薩摩料理といっても、地元でも地方の田舎料理、昔からある郷土料理であり、とくに食材が変わったわけでもないのです。一般家庭の来客をもてなす料理でもありません



きびなごの刺身の盛り合わせ

でした。その田舎料理を薩摩料理として位置づけ、鹿児島県の味として商品化したこと。その価値観が認められたということでしょうか」と、黒川さんは「正調さつま料理」の人気の背景を説明しています。

県外のお客様からは、「鹿児島にはこんなにはすばらしい郷土料理があるのか」と喜ばれ、評判が広がるにつれて地元の人までもが、シンプルで時には豪快ともいえる郷土料理を改めて認識することになります。そして「熊襲亭」は、そんなお客様の声を取り入れながら、徹底した食材選びやメニューの開発によって薩摩料理を「鹿児島の食」としてブランド化し、薩摩料理の専門店化を図っていくことになります。

### ◆先代と二人三脚でメニュー開発

黒川さんがこの道に入ったのは、「熊襲亭」が創業して九年後のことで、すでに「正調さつま料理」の店として知られ、業績も順調に伸びていった時期でした。

入社以来、先代が亡くなるまでの五年間、黒川さんは先代とともに本場の味を求めてメニューの開発のために試練の毎日が続きました。「父は体が大きいのですが、なかなか繊細なところがあつて。とくに観光客など県外のお客様が多い店にとっては、一度の来店で評価を受けることになるので余計に気を使つたようです」。先代がいかにお客様を満足さ



四百年の伝統のある「酒ずし」

せるかを意識してきたかがわかります。

あまり見向きもされず、しかも単品で出ていた薩摩料理を会席風でコース料理にしたことによるお客様からの評価、そして人気におごることなく食材を厳選し地産地消でお客様にアピールしていく――。黒川さんは先代の心を受け継ぎ、よりお客様に喜んでいただけるようにと斬新なメニューの開発に努めてきました。

例えば、特産黒豚のしゃぶしゃぶ。いまでは市内の多くの飲食店に広まり、郷土料理として扱っています。

しかも、「熊襲亭」では黒豚を生産者と契約し、「古澤牧場の黒豚」としてメニューにあげており、原産地表示をしたことで、食材の安全・安心を求めるお客様から好評を得ています。

黒川さんは、山の幸、海の幸を有効に使った季節感のあるもの、とくに若しゃも、きびなご、枕崎産かつお、屋久島かななど豊富な海の幸をうまく組み合わせた「食材の鮮度」に気を配ることによって豪華さと新鮮さをアピールしてきました。





「正調さつま料理」の一つ「熊姫コース」

◆リスクを承知の料理で、信用を高める

最近の「正調さつま料理」の代表的なコースの一部を紹介すると、前菜、きびなごの刺身盛り合わせ、さつま揚げ、とんこつ、薩摩地鶏のたたきと、かつおのたたき盛り合わせ、平がに鬼瓦焼、屋久島がに、びな貝の酢物、酒ずし（または粟めし）、さつま汁、香の物、デザートといった具合です。

このほか、黒豚しゃぶしゃぶをメインにした「さつま料理」コース、山菜をふんだんに使った「熊襲鍋」も「熊襲亭」のオリジナルとして人気のある料理です。

四百年の歴史をもつ酒ずしは、九種類の食材とご飯、地酒とを押しずしにして一昼夜発酵させます。また、きびなごの刺身は、包丁を使わずに頭、背骨、内臓を取り除き「開き」の状態につくりますが、いずれも時間と手間がかかり、注文がなければ廃棄処分になってしまうため、一般の飲食店では扱いにくいと言われていますが、「熊襲亭」ではしっかりと毎日のメニューにあがっています。



「熊襲亭」のお客様の六割以上が観光を中心に県外から訪れるようですが、それだけに専門店としては、「お目当てに来ていただいたお客様に料理がないではすまされない」として、リスクを負ってでもひと通りの薩摩料理は常時、準備しています。

お客様も承知していて「薩摩料理がいつでも食べられる貴重な店」と評判がよく、いまでは酒ずしときびなごの刺身の売り上げは毎年二割アップという、もともと人気の高いメニューです。

生産者と契約している黒豚は、食肉市場からの仕入れではなく、豚をまるまる買い取る「一頭買い」です。産地をはっきりさせるためですが、コスト高になり料理の値段も上げましたが、逆に店の信用につながり、以来、お客様も一割増えたそうです。

### ◆売上げは全盛期に比べ半減、戦略展開のチャンスととらえて

鹿児島市内の入り込み観光客数は、年間約八百五十万人、うち宿泊客が二百六十万人。半数が県外からという観光都市。昭和五十年代半ばから始まったバブル景気は、観光ブームとも重なって、夜の天文館は多くの観光客でにぎわいました。

年商が毎年二割、最高で五割増という年が続きますが、バブル崩壊後の平成五年を境に一変します。売上げは当時とくらべ半減したと言います。そして今、長引く不況のなか



黒豚しゃぶしゃぶの「しゃぶ熊襲」

た、これまで続けてきた、従業員に新しい料理を試食させてその内容や特徴、味付けを知ることによって自信をもってお客様に説明し、お客様とよりこまやかなコミュニケーションがとれるような従業員教育をなお一層徹底するなど、不況期をプラス志向に考える黒川さん。その手腕が期待されます。

で、「今が一番苦しいとき」と言います。

初めて経験する厳しい経営環境をどのように乗り切っていくか。「この四年間は売り上げが落ち込んでいます。この不況期こそしっかりと経営戦略を立て直すいい機会だと肝に銘じています」と黒川さん。

県外のお客様がターゲットだったこれまでのメニューの見直し、地元のお客様向けに忘年会、新年会、歓送迎会などの集客対策、黒豚のしゃぶしゃぶのような新製品の開発なども今後の戦略の一つでしょう。ま

### ◆取材メモ

店のロビーには、プロ野球、相撲、芸能界など有名人の来店記念の写真が何枚も飾ってありました。「熊襲亭」は薩摩料理の専門店です。評判の店であることがよくわかりました。先代と共に郷土料理を薩摩料理として鹿児島の特産に仕立て上げた功績は大です。お会いして静かな口調のなかから時おり口をついて出る言葉に信念の人を見ました。二代目を継いだ時、三つの経営理念を立てたという黒川さんは、「事業はスピードと決断力。最高決定機関は私にある」と強い信念で先代を安心させたいという話です。



玄関ホールに飾ってあるスポーツ、芸能人の来店記念写真などを前にした黒川さん

鹿児島県料飲業生活衛生同業組合の理事長を務め、業界のまとめ役でもあります。平成二十三年の九州新幹線鹿児島ルートの全面開通で予想される地域経済の変化、天文館地区の集客力の不安など業界のリーダーとしての難問も山積です。

三代目に育ちつつあるご長男の晋太郎さんと共に、薩摩料理を守り続けて…と願うばかりです。