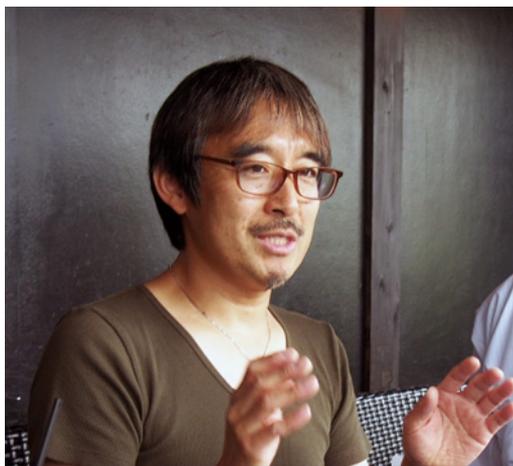




Sasala
彩々楽

株式会社 彩々楽 蓮田発祥の「だしラーメン」で 世界中でのFC展開を目指す老舗料理店



株式会社 彩々楽 代表取締役
くりばら まさお
栗原 正生 氏

JR 宇都宮線の蓮田駅前に店舗を構える「日本料理彩々楽」のルーツは、1885年（明治18年）創業の「日の出家」に遡る。銀座吉兆で板前修業を積んだ4代目の栗原正生社長は、客単価5,000円という「蓮田らしからぬ料理店」を見事に成功させ、いまでは蓮田駅前で合計4店の料理店をドミナント戦略に基づいて出店し、いずれも繁盛店となった。その一方で、栗原社長は「味の外交官」として世界展開を図るという「10年計画」を立てていた。そして、2016年に米国サンフランシスコでラーメン専門店を出店。地元で一番の人気店になり、出店攻勢をかけていた矢先にコロナ禍に遭遇してしまう。米国の現地法人は日本という民事再生寸前の状況まで追い込まれたものの、いまでは前年を上回る水準まで売り上げが回復し、帰国した。経営者としての取り組みや考え、そして今後の展開について栗原社長に話を伺う。

LEADER'S PROFILE

1970年（昭和45年）7月、蓮田市生まれ。高校卒業後、大阪の辻調理師専門学校に進学。卒業後は銀座吉兆で料理人としての修業に入る。96年、在オランダ大使館の大使公邸料理長として渡欧。帰国後は銀座吉兆時代の先輩が開業した日本料理店のマネージャーを務める。2006年、3代続いた「日の出家」の屋号を「日本料理彩々楽」に改めて新規店舗をオープンし、4代目を継ぐ。業態の違う店舗を相次いで出店し、16年には米国サンフランシスコで「HINODEYA Ramen and Bar」を出店。趣味の一つは中学生の時に始めたピアノ演奏。毎日「あなたの人生です。自分の好きなことをやりなさい。」から始まり、「人生は短い。情熱を身にまとい、自分の夢を生きよう。」で終わる米国のエコデザイン会社のマニフェストを原文の英語で読み上げ、自らを鼓舞している。

修業時代に学んだ仕事への向き合い方

——家業が蓮田で130年以上続く飲食業であったことが、料理の世界に入るきっかけとなったのでしょうか。

3代目の父・建也が営んでいた「日の出家」は1885年（明治18年）創業で、地元の蓮田を代表する老舗の飲食店でした。父は私が店を継いでくれるものと期待していたようですが、青春期によくある親への反発心から「僕は僕の道を進む」と言い張っていました。とはいうものの、「では、何をしたいのか」と考えると、勉強ができるわけでも、運動で秀でているわけでもなく、なかなか見出すことができません。

そこで、どのような時に自分が楽しいのかを自問すると、それは目立って注目されることであり、将来、同窓会があったときに、「その道で栗原は一番だね」と言われるようになりたいと思い始めました。そして、改めて周囲を見回すと、誰一人として料理の世界に進む者はいません。その世界で一生懸命に頑張れば、一番になれるのではと考え、進学したのが「料理界の東大」といわれていた辻調理師専門学校でした。

——辻調理師専門学校でなければいけない理由があったのですか。

最高峰の日本料理店である吉兆に入るためでした。学校を成績上位で卒業した者を、吉兆は毎年採用していたのです。そして、同級生のなかで一番になるため、始業時間前に魚屋で魚を捌くアル



LEADER'S INTERVIEW
COLUMN

日本料理 彩々楽

高級和食店にも負けない味と、サービスで人気です。ご家族の誕生日や記念日などの「ハレの日」や冠婚葬祭にもご利用いただけます。



彩々楽 sasala



炉端炭焼 灯楽や

大きな炭床で炭の香り良く焼き上げる炉端焼き。上質な素材を目利きして旨みをシンプルに引き出す料理を目指しています。



炉端炭焼 TORAYA 灯楽や

和風楽麺 四代目 ひのでや

銀座の一流料亭で修業した「日の出家」の四代目当主が日本料理の技法を駆使して創った和風ラーメン店です。グルメサイト「食べログ」で『ベストラーメン埼玉 第1位』に選出されました。



和風楽麺 ひのでや

蕎麦ダイニング 空楽

Soba Dining SORA

創作和食と串揚げで一杯楽しみ、メは打ちたての蕎麦で。テラス席もある店内では心地よい空間を楽しめます。



創業 1885 年、「日の出家」の
4 代目当主が JR 蓮田駅前に、
**日本料理店、蕎麦ダイニング、
ラーメン店、炉端焼き店**
4 店舗を展開——

東北自動車道 SA (上り線)
定食・丼の専門店
ひのでや食堂



和風楽麺 四代目
ひのでや 大宮店

サンフランシスコ店で「ひのでや」の新たな新境地として創り上げた和風楽麺のテイストを日本の皆様にご紹介します。



バイトを始めます。毎日、何百本も魚を捌いていると、次第に手が荒れて、指紋がなくなっていました。でも、調理実習で魚を捌く番が回ってくると、誰よりも手際よく、きれいに捌けるようになり、「努力は決して裏切らない」ことを知りました。そうしたなか、在外大使館の公邸料理長を務めた経験を持つ先生が、世界中のVIPを日本料理でもてなすことで、日本の文化を伝えていく「味の外交官」としての仕事について語ってくれました。その魅力に取りつかれた私は、海外の日本大使館公邸料理長になり、世界で活躍することを吉

兆での修業後の目標に定め、授業とアルバイトの合間に英語学校に通うことにしました。

——そして見事、学校を最優秀の成績で卒業され、一つ目の目標である銀座吉兆での板前修業が始まるわけですね。

厳しい世界だとは聞いていましたが、聞きしにまさる厳しさでした。店を出るのは夜中の11時で、寮に帰ったら先輩のための風呂炊きや部屋掃除が待っています。また、次の日に使う器などの用意もしておかなくてはなりません。月に5日ある休みの日に、先輩から「市場と一緒に行くか」と声

をかけられたら、どんなに疲れていても「はい」と二つ返事で応えました。先輩に気に入られなければ、仕事をもらえないからなのです。

10人ほどいた同期が、一人また一人と辞めていくなか、夜中や休日に自分で買ってきた大根で桂剥きの練習をするなど、黙々と修業に励みました。すると次第に「栗原、これやってみろ」と先輩に言われるようになります。そして、課題の仕事を問題なくこなすと、「できるじゃないか」と言って、先輩は煮炊きや焼き物などの仕事を任せてくれるようになったのです。

また、銀座吉兆には書道部があり、書道界の重鎮である先生から直接指導を受けられるチャンスに恵まれました。いま毛筆で献立をすらすらと書けるのは、その時の指導のおかげであり、とても感謝しております。銀座吉兆での修業時代に料理の技術だけでなく、「仕事は与えられるものでなく自分で取ってくるものだ」という仕事への向き合い方を学べたことが、その後の私の人生にとってかけがえのない財産になりました。

海外進出を見据えた10年計画

——そして栗原社長は、念願であった大使館公邸料理長になる二つ目の目標を実現した後、日の出家の4代目として2006年1月に「日本料理彩々楽」をオープンされます。

もともと銀座吉兆はレセプションの料理提供などで外務省とのつながりが深く、重要な在外大使館の公邸料理長は銀座吉兆のスタッフが直接採用されていました。そして、修業に入ってから8年目にオランダ大使館の公邸料理長の話がもたらされ、迷うことなく手を挙げました。現地では当時のビル・クリントン米国大統領、橋本龍太郎総理大臣、皇族紀宮様をはじめとする要人をお招きした晩餐会で日本料理をお出しする経験に恵まれ、料理人としての自信を深めることができました。

帰国後は銀座吉兆の先輩が独立して開業した日本料理店のマネージャーとなり、そのお店がサイパンに出店する際には現地での仕切りを任されま

す。就労ビザの申請、テナントの契約、店舗工事の発注などで様々な問題に直面したものの、なんとかオープンにこぎつけることができました。そうしたなか、父から4代目としての跡継ぎの話がもたらされ、地下1階、地上3階建ての店舗で、懐石料理を中心に5,000円という平均客単価を設定した自分の店を構えたのです。

——栗原社長は常に先を見据えた目標を持っていらっしゃるように思います。4代目を継いだ際の目標は何だったのでしょうか。

10年後には自分の力で海外に店を出し、日本料理を通して日本の文化を世界中の人々に知ってもらう味の外交官として活躍するということです。そして私は「10年計画」を立てました。海外に出店して運営が軌道に乗るまで資金を安定して供給するためには、年間4～5億円の売上高が必要になる。そのためには、業態の違う料理店を4店ほど展開し、幅広い層のお客様を集めながら、一時の流行に左右されない強固なキャッシュポイントを確保する。すると、アルバイトを含めてスタッフは100人前後になるだろう。その間に、私が海外事業のことにかかり切りになっても、国内の店舗を任せられる人材を育てていく。それらを1年ごとの具体的なミッションに落とし込み、進捗状況と照らし合わせながらアップデートしていきました。

——そして、「蕎麦ダイニング空楽」「和風楽麵 四代目ひのでや」「炉端炭焼 灯楽や」を蓮田駅前が開業し、計画通りに10年後の16年11月には米国サンフランシスコのジャパントウンにラーメン専門店の「HINODEYA Ramen and Bar」を出店されたわけですね。

米国での主流となっていたのは、白濁したスープの豚骨ラーメンでした。日本の料理は健康的とりたいながらも、実は高カロリーだったのです。そうしたなか、何度も渡米して自分の目と耳でマーケティングを行ってみると、新しい商品やサービスを積極的に受け入れて消費活動をリードしていく米国のアーリーアダプターたちに共通するキーワードとして「Health conscious（健康志向）」「Sustainable（持続可能性）」「Environmentalist（環



境保護主義者)」などが浮かび上がってきました。

そこで、米国で誰も挑戦してこなかった和風の「だしラーメン」で勝負することを決断しました。かつお節や昆布、貝類などから旨味を引き出すスープは、脂分が少なくローカロリーなうえ、豚骨スープに比べて煮出す時間が短くて済むため環境負荷が少なく、ゴミの量を減らせます。また、歴史を重んじる風土に合わせて「since1885」である店であることや、クリントン元大統領に料理を作ったシェフのラーメンであることをPRしたところ、瞬く間にサンフランシスコで一番人気のラーメン店になりました。

コロナ禍を跳ね返す米国での起死回生策

—19年3月に2号店、5月に3号店をサンフランシスコ市内に、6月にはテキサス州に4号店をオープンされます。しかし、今年に入って新型コロナウイルスの感染が全米に広がり、経済活動が一斉にストップ。特に飲食店は休業を余儀なくされて大打撃を受けています。

19年は米国で3店、日本国内でも1店、新規に出店し、経営者として勝負をかけた年でした。しかし、新型コロナで出鼻を挫かれ、米国の現地法人は日本の民事再生に当たる「Chapter-11」申し立ての瀬戸際まで追い込まれます。ちょうど感染

拡大が問題視され始めた1月後半に渡米した私は最終責任者として、現地にとどまって対応せざるを得なくなりました。まず行ったのは、現地のスタッフに対する苦境に陥った状況の説明です。それから、3月16日の全米に先駆けたサンフランシスコ市のロックダウンを受け、断腸の思いで約70人いた現地ローカルスタッフの「レイオフ（一時解雇）」を行いました。

正直に言って、家賃等だけでも米国だけで毎月400万～500万円程がかかっていたのです。会社で抱えていた多額の借入金の返済に対する不安感が、頭のなかを何度もよぎりました。そして、私が考えたのは、「会社が潰れた後、自分が本当にやりたいことは何か」ということです。「ゼロベースで考える」とよく言いますが、私は心のなかで本当に会社を潰しました。その結果、行きついた答えは「飲食店の経営」でした。すると不思議なことに、「まだ何かやれることはあるはずだ」という前向きな思いが芽生えてきたのです。

残っていた5人の日本人スタッフに対して私は、家賃を払えないため社員寮として借り上げているアパートをいつ追い出されるかわからないが、店にある食材を料理すればいいので食べることに困らないことを話しました。そのうえで、「自分は米国に踏みとどまって、いまできることをやっていく。君たちはどうする」と尋ねました。すると、

だし
DASHI 文化を世界へ

2016年11月、サンフランシスコ ジャパンタウンに「HINODEYA Ramen and Bar」オープン!

日本ならではのおもてなしを提供して、瞬く間に人気店へ

店には連日行列ができ、口コミサイトには高評価が並ぶ人気店に。2019年3月、5月にはサンフランシスコ市内に2号店、3号店を、6月にはテキサス州ダラスで4号店を開店しました。

LEADER'S INTERVIEW COLUMN

◀ 地元のストアで販売されている冷凍食品の、ひのでや「はまぐりラーメン」











▲ S. F. DOWNTOWN 2号店
◀ S. F. JAPAN TOWN 1号店

数量限定販売 完全予約品

特選おせち料理・お持ち帰り年越しそばのご案内

〈ご予約承り中〉

特選おせち料理

¥17,000 (税別) 約2~3名様
(代金を添えてお申し込みください)

「美味しい物を少しずつ色々みたい」との声にお応えしたおせちです。



※お持ち帰りのため、各店の店舗にてお渡しします。

杏の重：黒豆金箔ゼリー 松風焼 漬けチーズ 梅人参 田作り 鱈塩焼 本からすみ つぶ貝の柔らか煮 合鴨コース 海老旨煮 特製厚焼玉子 数の子 酢蓮根 松葉かに黄身酢 真鯛の生鮓 慈姑 聖護院蕪 衝羽 いくら紅鮭昆布メズル巻
式の重：彩々楽特製 石臼挽き せいろそば 3人前(生) 鰹のたっぷり効いた 特製土佐だし汁(2合)つき

12月31日
午前9時~
午前11時の間に
彩々楽店頭
にてお渡しいたします

お持ち帰り年越しそば



¥1,200 (税別)

2人前詰
そば出し付き

12月31日
午前8時~
午後9時まで
彩々楽本店
にてお渡しいたします

石臼挽きせいろそば(生そば)

そばの風味豊かな「石臼挽き粉」を使ったこだわりの打ち立てせいろそばに鰹節をふんだんに使って仕上げた味わいとコク深い麵つゆをお付けしてお持ち帰り用のパックに致しました。

お申込み

特選おせち料理、お持ち帰り年越しそばは、どちらの店舗でもお申し込みいただけます。

彩々楽 ☎ 048-768-0123 Soba Dining SORA ☎ 048-797-8188

全員が私についてきてくれることを表明してくれたのです。

それから、拠点をジャパントウンの1店舗に絞り込み、最初にやったのがテイクアウトでした。しかし、初日の売り上げはわずか20ドル程度にしかありませんでした。次に取り掛かったのがデリバリーサービスの活用でした。でも実際に行ってみると、売り上げに対して35%もの手数料が取られてしまい、採算が厳しいことがわかりました。そこで「次回は電話で事前注文したうえ、取りに来てもらえたら、タコ焼きをサービスします」といった案内をデリバリーするラーメンに添えると、テイクアウトのお客が一気に増えたのです。

7月に入るとサンフランシスコでは、店舗の外にテーブルと椅子を出す、「パティオ(屋外空間)」での営業が認められるようになりました。出店許可や酒類の販売免許など必要な許認可をすぐ取得し、わずか6席なのですが、出来立てのだしラーメンを店先で提供し始めました。すると客足が順調に伸び始め、いまでは平日で平均5,000ドル、週末には7,500~8,000ドルを稼ぎ、売上高は前年比110%の水準まで持ってくることができました。さらに、オリジナルの冷凍食品のラーメンを全米チェーンのストア「Mituwa」とサンフランシスコの地元ストアである「Mira」で扱ってもらえるようになり、毎月数千ドルを稼ぐ貴重なキャッシュポイントに育ってきています。

原点回帰で国内店舗の収益基盤を強化

——国内の既存店も新型コロナによる営業自粛で大きな影響を受けたと思います。今後どのような展開を考えていらっしゃいますか。

結局、米国から戻って来ることができたのは8月11日でこの間、国内の店はスタッフにすべてを任せるほかありませんでした。飲食業は地元密着型のビジネスであり、店がある蓮田の駅前の様子、隣近所のお店の様子などがわからないと的確な判断を下せないからです。しかし、スタッフにとっては力をつけるいい機会になったはずです。

これからは各店舗の元々のコンセプトに立ち返り、今後立ち上がってくるであろう新しいニーズとマッチングさせることで、転換を図っていきます。蓮田駅前という立地のよさに甘んじることなく、「おいしい蕎麦が食べたいから」「今日は結婚記念日だから」といった目的をはっきりと持ったお客様を増やしていきます。そうすることで、口コミやSNSによる新規のお客様やリピートのお客様が増え、しっかりとした収益基盤を築いていくことができるようになるからです。蓮田エリアの世帯年収は県内でもトップクラスである一方、家賃や人件費が安く済み、さらなる成長の余地は十分にあると見ています。



——コロナ禍でも力を発揮するためには、どのような点に注意されていらっしゃるのでしょうか。

「失敗するとわかっていることをしない」ということです。多くの方が成功の秘訣を知りたいがります。でも、一つひとつの成功事例には、独自の人脈や時の運などが絡んでいて、真似しても必ず成功する保証はありません。逆に他人が失敗したことを真似ると、同じように失敗します。それであるなら、他人が失敗したことをやらないことで、トータルでの成功する確率を少しでもアップしたらよいのです。それと同時に、新しい取り組みを続けていきます。20個の種を蒔いたとしても、芽を出すのは一つあるかないかです。やり続けることが何よりも大切なのです。

——いま栗原社長が抱いている目標について教えてください。

だしラーメンで世界中にフランチャイズ (FC) 展開をしていくことです。サンフランシスコでオペレーションを再開するなかで、調理方法、材料管理、接客方法などのマニュアル化を順次進めています。世界のIT産業をリードするシリコンバレーを有するベイエリアで一番人気のだしラーメンを持っていることは、何物にも代えがたい財産です。全米そして世界中でFC展開していくなかでブランド価値が高まり、大きなアドバンテージを与えてくれるものと確信しています。そして、世界中に「Dashi Ramen HINODEYA」のブランドが浸透し、ルーツである国内の彩々楽をはじめとする各店舗に「聖地巡礼」として世界中から集客で

取材後記

武蔵野銀行 蓮田支店
小宮 弘之 支店長



株式会社彩々楽様は創業 1885 年 (明治 18)、135 年の歴史を持ち、JR 蓮田駅前で日本料理店、蕎麦ダイニング、ラーメン店、炉端焼き店を展開し、いずれも繁盛店となっています。グルメサイト 食べログの「ベストラーメン埼玉」第 1 位に選出された、和風楽麵 四代目ひのでやの「ひのでやラーメン」は帆立と鰹香る一杯で、ぜひ一度ご賞味いただきたいラーメンです。2016 年には「だしの文化を世界に広めたい」とアメリカ (サンフランシスコ) にも出店、現地でも行列のできる店として人気となっています。新型コロナウイルスの影響は大きいものの「コロナをチャンス」と捉え、今後はアジアやヨーロッパへ事業展開を構想中です。

当店といたしましても、彩々楽様の益々のご発展に少しでもお役に立てるよう、これからも尽力していく所存です。

きるようになっていくでしょう。それらを実現した 10 年後には、各店舗をスタッフに譲っていきたく考えています。私は妻と娘と 3 人でできる喫茶店のようなお店が一つあれば十分なのです。

いまはまだ身をかがめつつ、要らぬ失敗を回避し、新たなビジネスシーズをいくつも蒔きながら、嵐が過ぎ去るのを待っている状況です。しかし、今回の新型コロナの影響は、いままでやれてこられなかったことを一気に進める、好機をもたらしてくれました。まさに災い転じて福となすです。国内と米国ともに、彩々楽グループはこれから新たなステージへと進んでいきます。



■株式会社 彩々楽 概要

創 業 1885 年
資 本 金 300 万円
従 業 員 国内 100 名 (パート含む) 米国 40 名
所 在 地 〒 349-0123 蓮田市本町 7-1
店 舗 ■蓮田・日本料理 彩々楽 ・蕎麦ダイニング 空楽
・和風楽麵 四代目ひのでや ・炉端炭焼 灯楽や
・ひのでや食堂 (東北自動車道上り蓮田 S.A. 内)
■大宮・和風楽麵 四代目ひのでや大宮店
■米国・S.F. JAPAN TOWN ・S. F. DOWNTOWN
・S.F. SOMA ・DALLAS GREENVILLE
取 引 店 蓮田支店